

# PERSPECTIVAS del SISTEMA FINANCIERO

FUNDACION FONDO PARA LA INVESTIGACION ECONOMICA Y SOCIAL



## PLANIFICACION FISCAL INTERNACIONAL



OBRA SOCIAL DE LA CONFEDERACION ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS

El sistema financiero español vive hoy una situación de cambio. Su proceso de modernización y reforma ha dado origen a nuevas instituciones y a la alteración en su funcionamiento de muchas de las ya existentes.

Facilitar un conocimiento mejor del sistema financiero español en la actualidad constituye el propósito de PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO.

Con tal finalidad, PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO tratan de facilitar a sus lectores una contemplación de nuestra actual realidad financiera, analizando las principales instituciones que la integran, así como su operativa y funcionamiento. Ese estudio de las instituciones del sistema financiero español se complementará con la valoración de sus principales problemas, que trataremos de obtener de quienes conocen o dirigen diariamente sus actividades.

Aspiramos a que estas tareas se realicen en el marco de los principios que presiden la actuación de la Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros.

- Plena libertad intelectual de nuestros colaboradores.
- La responsabilidad de las opiniones emitidas y el respaldo riguroso de las afirmaciones realizadas para avalar adecuadamente tanto los planteamientos como las soluciones a los problemas estudiados.
- El compromiso de las opiniones con los problemas planteados por el sistema financiero español.
- La búsqueda y la defensa de los intereses generales en los temas objeto de tratamiento.
- La colaboración y sugerencias críticas de los lectores para que nuestras PERSPECTIVAS logren el propósito que con ellas pretendemos.

\* \* \*

**P.V.P.: 2.300 ptas. (IVA incluido).**

Pedidos e información:

Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social.

Obra Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros.

Juan Hurtado de Mendoza, 14. 28036 Madrid.

Teléfonos: 350 44 00/02.

**PERSPECTIVAS**  
**SISTEMA <sup>del</sup> FINANCIERO**

41

---

1993

# FUNDACION FONDO PARA LA INVESTIGACION ECONOMICA Y SOCIAL

## PATRONATO

BRAULIO MEDEL CAMARA <i>(Presidente)</i>	FRANCISCO FERNANDEZ JARDON
JOSE JOAQUIN SANCHO DRONDA <i>(Presidente de honor de la CECA)</i>	DIEGO FUENTES TALAVERA
MARIANO NAVARRO RUBIO <i>(Presidente de honor de la Fundación FIES)</i>	JESUS MUZAS RUBIO
LUIS CARRERA PASARO	JUAN ANTONIO NUEVO SANCHEZ
MIGUEL CASTILLEJO GORRAIZ	MARTIN OLLER SOLER
LUIS CORONEL DE PALMA	GERMAN PEREZ OLLAURI
	CARLOS ROJO DEL AMO
	CARLOS SISTIAGA COARASA
	AVELINO VILA OTERO

## CONSEJO DE REDACCION DE PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO

ENRIQUE FUENTES QUINTANA <i>(Director)</i>	FERNANDO GONZALEZ OLIVARES <i>(Redactor-Jefe)</i>
XABIER ALKORTA ANDONEGUI	JOSE LUIS MENDEZ LOPEZ
JUAN PEDRO ALVAREZ GIMENEZ	ANTONIO OTERINO DIEGO
JOSE ANTONIO ANTON PEREZ	JOSE LUIS RAYMOND BARA
ALFONSO CASTILLA ROJAS	MATEO RUIZ ORIOL
JUAN RAMON CUADRADO ROURA	JOAN TORRES PICAMAL
JOSE LUIS DE ECHARRI GONZALO	EMILIO TORTOSA COSME
CARLOS EGEA KRAUEL	JUAN LUIS URANGA SANTESTEBAN
JULIO FERNANDEZ GAYOSO	VICTORIO VALLE SANCHEZ
JOSE GARCIA LOPEZ	JOSE MARIA VARGAS-ZUÑIGA Y LEDESMA
JOSE MANUEL GONZALEZ-PARAMO	DIEGO VEGA LA ROCHE
JUAN JOSE GRAVALOS LAZARO	JOSE VILARASAU SALAT

### Coordinación gráfica

María Elena Leguina Vicéns

### Portada

Bravo-Lofish

### Diagramación

TransEdit, S. L.

### Edita

Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social  
Obra Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros  
Padre Damián, 48. 28036 Madrid

### Imprime

Artes Gráficas Benzal, S. A.  
Virtudes, 7. 28010 Madrid

Depósito legal: M. 7.461.—1993

## SUMARIO

Una nueva etapa, un nuevo título. **5**

Introducción. **7**

Estrategias de planificación fiscal internacional: instrumentos financieros.

*Emilio Albi.* **9**

Consecuencias fiscales en España de la planificación fiscal de las inversiones españolas en el extranjero.

*Luis Briones.* **33**

### DOCUMENTOS

Comisión de las Comunidades Europeas. Orientaciones en materia de fiscalidad de las empresas (Bruselas, 18 de mayo de 1990). **71**

Dictamen sobre la Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo: «Orientaciones en materia de fiscalidad de las empresas» (*Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, 24 de febrero de 1992). **85**

Comisión de las Comunidades Europeas. Conclusiones del Comité de Reflexión presidido por el Sr. Ruding (Bruselas, 27 de julio de 1992). **89**

Conclusiones y recomendaciones del Comité de reflexión de expertos independientes sobre la fiscalidad de las empresas. Informe del Comité Ruding (enero 1991-febrero 1992). **99**

### OPINIONES

Una planificación impuesta por las circunstancias. *José García Méndez*, Redactor Jefe de Análisis e Inversión de la *Gaceta de los Negocios*. **123**

*José Ramón Fernández Pérez*, Subdirector General de Relaciones Fiscales Internacionales. Dirección General de Tributos del Ministerio de Economía y Hacienda. **127**

*Victoriano González Poveda*, Jefe de Servicios Especiales y Auditoría del Departamento de Inspección de la Agencia Estatal de Administración Tributaria. **131**

*Fermín Zancada Peinado*, Director de la Asesoría Fiscal y Financiera. Grupo de Empresas de la Corporación Financiera de la Caja de Madrid. **135**

*Calos Palao Taboada*, Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. **139**

*José Palacios*, Responsable de Fiscalidad Internacional de Arthur Andersen. **143**

*Gabriel Pérez Ruiz*, Gerente de Impuestos de General Motors España. **147**

*Enrique Quevedo Fort*, Jefe de Asesoría Jurídica Fiscal y Tributaria de Telefónica. **149**

*César Rodríguez*, Director de la División Jurídica y Fiscal de Price Waterhouse. **151**

*Joaquín Velasco Plaza*, Socio del Departamento Jurídico Tributario de Ernst & Young. **153**



## UNA NUEVA ETAPA, UN NUEVO TÍTULO

*Suplementos sobre el Sistema Financiero* de *Papeles de Economía Española* cambia su cabecera en este número para pasar a denominarse PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO, título más acorde con la realidad tanto porque subraya su autonomía e independencia respecto de *Papeles de Economía Española*, revista de la que no ha sido nunca un mero apéndice — como pudiera hacer suponer el título que ahora se cambia—, cuanto porque se tiene la intención de ampliar sus contenidos de forma tal que pueda ofrecer a sus suscriptores y a sus lectores ocasionales una amplia panorámica del sistema financiero español, de sus instituciones y mercados, de sus problemas internos y de su adaptación al más amplio contexto europeo en el que desde este año 1993 ha de actuar y desarrollarse.

El primer número de *Suplementos* apareció en 1983. Ha transcurrido, pues, una década, en la que, en cuarenta volúmenes, hemos tratado de brindar una información rigurosa de los principales acaecimientos financieros que se han producido en nuestro país. Y que no debemos haber andado demasiado desacertados en la elección de los temas objeto de análisis y en su tratamiento lo muestra con bastante claridad tanto la fidelidad de nuestros generosos suscriptores como la amplitud de las citas de nuestra revista en todas las publicaciones técnicas en materia financiera, en las que resulta prácticamente imposible encontrar un número en el que no figure alguna referencia bibliográfica a *Suplementos*.

Parecía, pues, necesario evitar la confusión que podía representar para los lectores el anterior título de *Suplementos* y aconsejable su sustitución por otro que manifestara claramente la propia personalidad de esta serie. PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO se propone, pues, editar cuatro números anuales que sigan manteniendo la estructura interna típica de esta publicación, en la que, junto a los estudios monográficos, reciben amplia acogida las opiniones de los conocedores de las instituciones y mercados, y se incluye una documentación —legislativa o de otra índole— que permite a las personas interesadas en el tema objeto de tratamiento contar con elementos útiles tanto para la formación del propio criterio como para la consulta en el quehacer diario.



## INTRODUCCION

### LA PLANIFICACION FISCAL INTERNACIONAL: UN TEMA DE NUESTROS DIAS

PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO pretende continuar en una línea de análisis práctico de nuestra realidad. En este sentido, pocas cuestiones han atraído —mejor dicho, atraen, en riguroso presente— la atención de los inversores españoles como el tratamiento fiscal de sus rentas y patrimonios. El rápido crecimiento de la presión fiscal española y la creciente internacionalización de las actividades económicas se han unido a la reciente liberalización de los movimientos de capital, y todo ello, necesariamente, tiene que llevarnos a la consideración internacional de las oportunidades de inversión que puedan aliviar el peso del tributo, dentro siempre del cumplimiento normativo. A nadie se escapa que cumplir la ley no significa que una programación inteligente no pueda suponer ahorros fiscales importantes, y en este sentido, la utilización de la variable internacional —hasta ahora prácticamente vedada por los controles de cambios— está llamada a desempeñar un importante papel. El propio Estado español, consciente de esta dimensión internacional del tributo, ha incorporado nuevas normas a nuestro ordenamiento (de las que un buen ejemplo lo encontramos en el tratamiento de los intereses e incrementos de patrimonio —y en especial de los derivados de la deuda pública— obtenidos por no residentes, diseñado por la nueva Ley 18/1991, del Impuesto sobre la Renta) para poder competir en adecuadas condiciones, a efectos de atraer los capitales externos hacia España, con nuestros socios comunitarios o con países ajenos a la Comunidad Europea.

De aquí que hayamos estimado especialmente oportuno abordar en este primer número de 1993 las cuestiones que suscita la planificación fiscal internacional.

Para ello, hemos contado con la colaboración

del profesor **Emilio Albi Ibáñez**, quien, en su trabajo, se preocupa de ofrecer un amplio muestrario de los principales problemas de la planificación fiscal internacional, analizando las distintas estrategias organizativas que pueden seguirse para obtener un máximo aprovechamiento de los sistemas fiscales más ventajosos, incluida la posibilidad de utilizar los beneficios derivados de la existencia de convenios para evitar la doble imposición.

Por su parte, **Luis Briones**, uno de los expertos españoles más cualificados en materia de imposición internacional, se adentra en el análisis concreto de las normas españolas que regulan esta materia.

Junto a estos dos trabajos se presenta el resultado del de **José García Méndez**, quien se ha ocupado de entrevistar a un grupo de técnicos, buenos conocedores de la realidad española, para recabar sus opiniones: **José Palacios**, de Arthur Andersen; **César Rodríguez**, de Price Waterhouse; **Joaquín Velasco**, de Ernst & Young; **Carlos Palao**, Catedrático de Derecho Financiero y abogado; **José Ramón Fernández Pérez**, Subdirector General de Relaciones Fiscales Internacionales; **Victoriano González Poveda**, Jefe de Servicios Especiales y Auditoría del Departamento de Inspección de la Agencia Estatal de Administración Tributaria; **Fermín Zancada**, Director de la Asesoría Fiscal y Financiera de la Corporación Financiera de Caja Madrid; **Gabriel Pérez**, Gerente de Impuestos de General Motors España, y **Enrique Quevedo**, Jefe de la Asesoría Jurídica Fiscal y Tributaria de Telefónica, integran este selecto grupo de opiniones.

En el apartado de documentación se incluyen las conclusiones y recomendaciones del Comité de reflexión de expertos independientes sobre la fiscalidad de las empresas (Comité Ruding), cuya versión íntegra ha sido posteriormente publicada por la oficina de publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas.



# ESTRATEGIAS DE PLANIFICACION FISCAL INTERNACIONAL: INSTRUMENTOS FINANCIEROS

Emilio ALBI

## INTRODUCCION

---

La planificación fiscal puede entenderse como la utilización de las disposiciones legales existentes para rebajar, diferir o eliminar las cargas impositivas. Transita por diversas áreas jurídicas y económicas, y sus mecanismos cambian con rapidez en el tiempo debido a las reacciones legislativas de las autoridades tributarias. Requiere el conocimiento de las diversas formas jurídicas o económicas en que puede concretarse una actividad económica, y sus formas de manifestación son variadas.

La lógica de la planificación fiscal internacional es mitigar o diferir legalmente los costes tributarios utilizando los países adecuados para localizar la realización de inversiones y la emisión de instrumentos financieros o para situar activos. En España, la apertura internacional de nuestra economía, y sobre todo la liberalización reciente de movimientos de capitales, dotan de gran actualidad al tema. La fiscalidad internacional, por definición, requiere de la interacción del sistema fiscal de un país con el de otro u otros. No se refiere en exclusiva a la existencia de impuestos extranjeros porque existan operaciones internacionales previas, sino que considera el efecto final que, sobre un rendimiento o un patrimonio, tiene la interacción de diversos sistemas tributarios.

Es importante, por otro lado, comprender desde el principio que este «efecto final» no debe contemplarse en los términos simples de una minimización de la factura impositiva. Una planificación fiscal de calidad ha de considerar que los impuestos afectan a los rendimientos brutos —antes de impuestos— de los activos y a la forma de financiar las actividades económicas. No hay que considerar solamente los pagos tributarios, sino también los efectos implícitos de los impuestos. Una inversión favorable fiscalmente puede contar con un impuesto implí-

to en la forma de una menor rentabilidad bruta; los costes no tributarios de estructurar de manera determinada una inversión o actividad pueden superar a los tributarios.

Si a esto último añadimos las reacciones nacionales o internacionales de las diversas autoridades tributarias que se mencionaron anteriormente, obtenemos la conclusión de que la planificación fiscal no puede considerarse como un mero catálogo de esquemas tributarios, sino que necesita de alguna estructura analítica. A pesar de la variedad de formas de planificación, existe una serie de principios que orientan la planificación fiscal. Algunos tienen un carácter más general, y los consideraremos primeramente, y otros son más concretos y se refieren, en buena parte, al área internacional, considerándose a continuación. La segunda parte del trabajo se centrará en los mecanismos de planificación fiscal y en los lugares donde pueden desarrollarse, repasándose las áreas financieras donde la planificación fiscal internacional ofrece mejores resultados. El trabajo terminará refiriéndose a la legislación española actual, con unas conclusiones finales.

## I. PRINCIPIOS GENERALES DE LA PLANIFICACION FISCAL

---

Es bastante habitual utilizar un esquema clasificatorio, en tres grupos, de lo que hemos denominado principios generales de la planificación fiscal. Un primer grupo sería las reacciones elusivas de los contribuyentes al aspecto concreto de la progresividad de la tarifa del impuesto sobre la renta. El segundo grupo se refiere a las opciones existentes para diferir el pago impositivo. El tercer grupo recoge las transformaciones de unas operaciones en otras, con el mismo resultado económico, que estén gravadas a tipos efectivos inferiores (arbitraje impositivo).

a) *Reacciones de los contribuyentes ante el aspecto de la progresividad*

Algunos ejemplos servirán para aclarar este principio.

Si existe posibilidad legal de realizar declaraciones separadas en cuanto a las rentas de capital de una familia, se realizarán transferencias de activos entre cónyuges e hijos. En el terreno del impuesto de sucesiones y donaciones, si el volumen de las porciones hereditarias se grava progresivamente, y no existe acumulación de donaciones previas, o ésta es temporal, una vía de elusión se configura realizando esas donaciones previas. Otro ejemplo es la utilización de determinados instrumentos financieros como el fideicomiso, producto típicamente gestionado en paraísos fiscales que se comentará posteriormente.

b) *Opciones para diferir el pago impositivo*

El gran ejemplo de esquemas de retraso del pago impositivo es el de la percepción de salarios diferidos. Las cotizaciones a la seguridad social no forman normalmente parte de la base imponible de los impuestos sobre la renta y, en cambio, se gravan las percepciones posteriores por pensiones de jubilación. Lo mismo puede afirmarse de los fondos de pensiones en general. En este último caso, también es probable que quede diferida la tributación del rendimiento corriente de esos fondos. Al mismo tiempo, al producirse el gravamen en períodos posteriores, es probable que la acumulación de renta sea menor y, por tanto, quede también disminuida la progresividad. El juego elusivo, de retraso en el pago impositivo, puede complicarse, si los mercados están desarrollados y la legislación lo permite, con combinaciones de opción de compra y venta, y con inversiones en activos correlacionados positiva y negativamente. Un ejemplo más, utilizado con diversas legislaciones, que une el caso de la percepción diferida de un salario con el juego de una ganancia de capital es el de obtener parte del pago salarial como una opción de compra de acciones de la propia empresa en que se está empleado.

La reinversión continuada de beneficios, vía el no reparto de dividendos en una sociedad o utilizando vehículos de inversión colectiva, es otro ejemplo del diferimiento del pago del impuesto. Los esquemas legislativos del tipo de transparencia fiscal impiden este diferimiento.

c) *Comportamientos de arbitraje impositivo*

El retraso en el pago también está a veces presente en las situaciones correspondientes al tercer

grupo de principios —el arbitraje impositivo—, que puede definirse como la transformación de valores económicos de unas formas en otras para obtener un beneficio debido a las diferencias de tipos impositivos efectivos que recaen sobre esas formas. En este campo, la conversión de rendimientos de capital en ganancias de capital es un buen ejemplo, si éstas tienen un tratamiento favorable. Aquí también entra en juego la posibilidad de interponer sociedades entre los individuos y el fisco, o la constitución de fideicomisos. Por último, otro ejemplo indirecto puede ser el de las operaciones de arrendamiento financiero en el ámbito empresarial o profesional. El activo se amortiza aceleradamente por el arrendador y, a la vez, por el arrendatario, ya que el coste amortizado forma parte de la cuota arrendaticia. Es, además, factible en determinados países que los estímulos fiscales a la inversión puedan utilizarse desde el momento de la firma del contrato de arrendamiento, sin esperar a la adquisición definitiva del activo; e incluso que su uso sea opcional por el arrendador o por el arrendatario, según su mejor impacto fiscal. El arrendamiento financiero internacional puede llegar a permitir, de acuerdo con las diversas legislaciones nacionales, que el estímulo fiscal a la inversión se obtenga en el país del arrendador y en el del arrendatario.

## II. UNA CLASIFICACION DE LAS ESTRATEGIAS FISCALES INTERNACIONALES

Las situaciones de planificación fiscal tienen un amplio campo de acción en el área internacional. Aquí, al mismo tiempo, es donde la labor de estudio y la literatura especializada se han desarrollado más. Se puede ensayar una clasificación de los casos concretos más importantes:

a) *Técnicas de desvío de beneficios*

La técnica fundamental en este punto es la del uso de los precios de transferencia (entre sociedades vinculadas) para que el beneficio del grupo se genere en jurisdicciones fiscales de escaso gravamen, o donde haya pérdidas a compensar tributariamente.

La norma legal que habitualmente hay que respetar es que las transacciones entre sociedades vinculadas se realicen a precios de mercado. Cumpliéndose, hay que tener en cuenta el lugar hacia donde quiere dirigirse el beneficio para generar bienes o servicios desde ese sitio (por ejemplo, de

publicidad, asistencia técnica, servicios de gestión, de investigación y desarrollo, etcétera).

La OCDE (1979 y 1989) ha publicado hasta el momento dos trabajos sobre el tema de los precios de transferencia. Las empresas vinculadas deben usar el precio de transferencia que se aplicaría por empresas independientes (el «precio no controlado comparable»). Sin embargo, en numerosas ocasiones no existe evidencia de ese «precio de mercado». Por tanto, se hace necesario utilizar otros métodos indirectos. El método «coste más margen» parte del cálculo del coste de producción de los bienes y servicios, al que se añade un margen «apropiado». El método del «precio de reventa», bastante aplicado al caso del comercio de bienes, toma el último precio de venta, al que se deduce el coste de la posible transformación y un margen adecuado. Otro sistema es un cálculo basado en el rendimiento de una inversión, o el del análisis funcional, de aplicación por los economistas del Internal Revenue Service norteamericano, donde se observa la función económica desarrollada, el riesgo asumido, el valor económico de la función, la existencia de intangibles, etc., para determinar un precio «adecuado» para una transacción o un rendimiento «razonable» de una operación.

Aparte de lo indicado, los intercambios de información entre los gobiernos forman un elemento de importancia para prevenir que la elusión fiscal que comentamos se convierta en evasión fiscal (de acuerdo con el Tratado Modelo de la OCDE, con la directiva de la CE al respecto o con las propuestas de la CE, o la del Consejo de Europa).

#### b) *Técnicas de extracción de beneficios*

Son diversas las técnicas que pueden utilizarse para trasladar beneficios de un país a otro. Cada técnica debe aplicarse de acuerdo con el criterio de «precios no controlados» y con contratos escritos. Como ejemplos de estas técnicas tenemos:

- Uso de intangibles (patentes, licencias, nombres comerciales, *know-how*, etcétera).
- Arrendamiento financiero.
- Investigación y desarrollo (cargos por I+D, contratos para compartir costes, participación en investigaciones, etcétera).
- Servicios (profesionales, de gestión, comisiones, etcétera).
- Uso de servicios financieros (préstamos internacionales, servicios bancarios *offshore*, compañías de seguros «cautivas», o primas por reaseguro, etcétera).

En todo este campo de actuación de la planificación fiscal, el componente básico del análisis es la legislación aplicable, como por ejemplo la existencia, o no, de normas sobre «capitalización adecuada» (*thin capitalization*) para el tema de los préstamos, y, en general, el de los precios aplicados en las transacciones.

#### c) *Técnicas sobre la distribución de beneficios*

Los ejemplos en este punto serían la distribución de activos, los cambios de residencia, la capitalización de reservas y reducción del capital social, liquidación de filiales y sucursales, etcétera.

Dentro de este grupo de técnicas, también puede englobarse la acumulación de beneficios no distribuidos en una jurisdicción fiscal de escasa o nula tributación, con el fin básico de retardar el pago impositivo.

También en este tema es fundamental la interacción de la legislación aplicable en cada país.

#### d) *Planificación fiscal con los tratados de doble imposición*

La utilización práctica de los tratados firmados para evitar la doble imposición puede apuntar hacia la utilización de los tipos impositivos reducidos de los mismos, al uso de la «deducción por impuestos no pagados» (*tax sparing*) o del «crédito por impuesto subyacente» (*underlying tax credit*), etcétera. También se sigue la línea de utilización de terceros países: *third (stepping-stone) countries*, o de *conduit companies*, o compañías de «canalización».

La deducción por impuestos no pagados (*tax sparing*) constituye un beneficio fiscal por el que un estado reconoce la deducibilidad de la cuota de su impuesto nacional de unos impuestos que, por razón de unas medidas de política económica, hubiesen dejado de pagarse en el otro estado, bien por declararse exentos o por disfrutar de alguna bonificación. España reconoce o ve reconocido este derecho en parte de los convenios que ha suscrito hasta la fecha, concretamente con Alemania, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Francia, Finlandia (ciertos intereses), Japón, Noruega, Holanda (ciertos intereses), Suecia, Suiza y Túnez. Una variedad de este beneficio fiscal es el *matching credit*, que supone la concesión de una deducción por impuestos no pagados a tanto alzado, la cual puede ser superior a los beneficios fiscales concedidos en el estado de la fuente u origen de la renta. Se suele aplicar con relación a intereses y cánones. Entre los convenios firmados por España se aplica

el *matching credit* en los casos de Brasil (intereses y cánones) y de Marruecos (ciertos intereses), y para residentes de Francia (dividendos de sociedades de hidrocarburos) y de Holanda (cánones).

El crédito por impuesto subyacente (*underlying tax credit*) permite que se tengan en cuenta en la compensación de impuestos extranjeros aquellos que se han soportado desde un punto de vista económico, y no sólo los que se han soportado jurídicamente como contribuyentes. Así, por ejemplo, puede admitirse que un accionista se beneficie, en su país de residencia, de un crédito fiscal por los impuestos pagados por su filial extranjera respecto de sus beneficios (impuesto de sociedades), además del crédito fiscal que le corresponde por la tributación de los dividendos en el país de origen de éstos. En definitiva, se evita, o aminora, internacionalmente la doble imposición económica de los dividendos. En los convenios suscritos por España existe este sistema, para sociedades matrices residentes en España, con Francia y Estados Unidos, y los dividendos extranjeros reciben el mismo trato que los nacionales en los casos de Bélgica, Canadá, Reino Unido, Rumanía, Suecia y Suiza. A la vez, para los residentes en el otro país, se produce el beneficio con Estados Unidos, Japón y Reino Unido. Este crédito por impuesto subyacente se ha generalizado en la legislación nacional española desde 1992, si se cumplen una serie de requisitos, como después estudiaremos.

En cuanto al *treaty shopping*, o utilización de un tratado fiscal por personas que no tengan derecho estricto al mismo, se han construido bastantes esquemas planificadores de considerable actualidad y de enorme importancia en la comunidad de expertos fiscales internacionales. *Treaty shopping* significa que un contribuyente se va a beneficiar de un convenio fiscal que, en condiciones normales, no le protege. El sistema más normal consiste en interponer una sociedad en un país que tiene un convenio fiscal ventajoso con un tercero con el que se pretende operar. Las formas empresariales básicas del *treaty shopping* son variadas, pudiendo destacarse las estructuras *conduit companies* (sociedades de canalización) y *stepping-stone conduit companies* (sociedades de canalización en varios escalones).

Las autoridades fiscales consideran este expediente como elusor por diversas razones:

1) Los convenios se negocian entre dos estados contratantes con la finalidad de acoger a personas residentes de ambos estados contratantes. Si una persona residente de un tercer estado obtiene ventajas del convenio interponiendo una socie-

dad en uno de los estados contratantes, este tercer estado se está beneficiando del convenio, aunque no ha participado del proceso negociador y no ha generado contrapartidas respecto a los estados primarios. De esta manera, el principio de reciprocidad se rompe y el balance de sacrificios de recaudación asumidos en el convenio fiscal se ve alterado.

2) Si un estado contratante concede beneficios fiscales en un convenio a los residentes de otro estado, se basa en la hipótesis de que este residente está sujeto al régimen fiscal normal de su estado de residencia. Si, por contra, los beneficios del tratado son utilizados por una persona situada en un tercer estado, esta hipótesis no se garantiza.

3) Existe un mínimo incentivo para que un país tercero inicie la negociación de un convenio si sus contribuyentes tienen la posibilidad de utilizar los convenios fiscales vigentes concluidos por otros estados.

Por estas razones, las autoridades fiscales están desarrollando medidas destinadas a contrarrestar este expediente de elusión. Las soluciones se han planteado a un doble nivel:

- A nivel de convenios fiscales, insertando disposiciones específicas, como las del «beneficiario efectivo».
- A nivel nacional, aplicando las soluciones previstas por el derecho fiscal nacional.

Algunos países están utilizando ambos tipos de medidas simultáneamente.

Los países desarrollados están intentando evitar que los residentes en terceros países se aprovechen de los tipos reducidos previstos en los convenios. En concreto, el Modelo de Convenio de la OCDE de 1977 y el de 1992 establecen disposiciones relativas a la aplicación del tipo reducido de gravamen sólo si el perceptor de la renta es su beneficiario efectivo. Sin embargo, la aplicación práctica de esta cláusula ha planteado importantes problemas, por cuanto cada país mantiene criterios particulares sobre quién debe considerarse como beneficiario efectivo. Ante la ineficacia general de esta cláusula, varios países se han decidido a incorporar en sus tratados cláusulas concretas encaminadas a evitar el problema. En el caso de España, los convenios firmados no contienen, en general, cláusulas suficientes para evitar su uso por residentes de terceros países (excepto, por ejemplo, el firmado con Estados Unidos), e incluso muchos no contienen la cláusula del beneficiario efectivo, al seguir el Modelo de Convenio de la OCDE de 1963, anterior al de 1977.

Si contemplamos las soluciones destinadas a evitar el uso de los tratados internacionales por los residentes en terceros países cabe destacar los siguientes enfoques:

1) El enfoque de la «abstinencia». Dado que el *treaty shopping* supone la interposición de compañías en países que disfrutan de un régimen fiscal favorable, muchos países responden a esta actitud absteniéndose de concluir y firmar convenios de doble imposición con países que se consideran con características de paraísos fiscales, esto es, países que:

— no establezcan impuestos sobre los rendimientos obtenidos fuera de su territorio por una sociedad, o que si los imponen, sean de una cuantía mínima;

— no sujeten a gravamen los pagos efectuados al extranjero;

— no establezcan requisitos formales o registrales complejos, y

— no pongan limitaciones a la distribución directa o indirecta de los beneficios.

Esto explica que muchos «paraísos» o «refugios» fiscales no tengan una red de tratados.

2) El enfoque de la «exclusión». Mediante este sistema, se pretende concluir convenios fiscales con otros países, si bien las compañías residentes en uno de los estados contratantes y acogidas a un tratamiento fiscal especial son excluidas de los beneficios del convenio de doble imposición.

A este respecto, cabe destacar el convenio suscrito por España con Luxemburgo, en cuyo protocolo se establece que las normas del convenio no se aplicarán a las sociedades *holding* definidas en la legislación especial luxemburguesa de 1929, ni a las rentas que un residente de España obtenga de acciones u otros títulos similares, ni al patrimonio representado por acciones u otros títulos de participación en el capital de tales sociedades que esta persona posea.

3) El enfoque de la «transparencia». Se refiere a las medidas tendentes a gravar los beneficios acumulados en las entidades no residentes. A través de este enfoque, las ventajas del convenio serán aplicables a una sociedad si, y sólo si, los rendimientos fluyen a residentes del estado en el que la sociedad se ha creado. En consecuencia, la aplicación del convenio a una sociedad no depende exclusivamente del estado de residencia de ésta, sino de la residencia de sus socios o partícipes. Una versión sofisticada de este enfoque es la que hace abstracción del accionista nominal para refe-

rirse al beneficiario efectivo, esto es, la persona que en última instancia reciba los beneficios distribuidos.

4) El enfoque de «sujeción al impuesto». Con este enfoque, los beneficios del convenio están basados en la condición de que la renta obtenida en un estado quede sujeta a una imposición mínima en el otro estado. Se pretende con ello que la renta de una sociedad no pueda quedar exenta en ambos estados contratantes.

5) El enfoque de la evitación de sociedades «canal». Este sistema se utiliza en el caso de una estructura empresarial tipo *stepping stone*, o de «varios escalones».

Esta estructura funcionaría, utilizando el ejemplo concreto de unos cánones, con arreglo al siguiente esquema: una sociedad «canal» «B» recibe de una sociedad «C», generalmente constituida en un paraíso fiscal, el derecho a utilizar por sí misma o de ceder a un tercero un intangible (patente, *know-how*, etc.) a cambio del pago de un canon alto. Ese derecho se cede a la sociedad «A», constituida en un país con elevado nivel de imposición. Esta última cesión tendería a efectuarse por un precio idéntico al alto precio pagado por la sociedad «B». Así se lograría reducir los beneficios de la sociedad «A» sin aumentar los de la sociedad «B», que compensará el canon recibido con el canon pagado. Para que el esquema tenga efectividad máxima, el país en que se constituye la sociedad «B» debe tener firmado un convenio de doble imposición con el país en el que está constituida la sociedad «A», de forma que la retención sobre el canon pagado sea nula o baja.

La solución que se plantea a este problema consiste en negar a la sociedad «B» un tratamiento fiscal ventajoso, en cuanto a los dividendos, los intereses y los cánones protegidos por un convenio, si un determinado porcentaje de los rendimientos íntegros de «B» se utiliza para hacer frente a pagos de esa naturaleza a personas o sociedades no residentes en el estado contratante, del que «B» es residente. Se pretende con ello evitar que la sociedad «B» actúe de «canal» elusor.

6) El enfoque de la «buena fe». A través de este método, se dictan disposiciones especiales con el fin de garantizar que las transacciones de «buena fe» se beneficien de las ventajas del convenio. Para ello es preciso que se cumplan ciertas condiciones, que suelen referirse a los siguientes aspectos: motivos de la interposición de sociedades, volumen de actividad empresarial de la sociedad en el estado de residencia, cuantía de impuestos pagados

en su estado de residencia y registro de sus acciones en una Bolsa de valores reconocida oficialmente. Así pues, una sociedad no se vería favorecida por las disposiciones de un convenio si:

1.º) su interposición no ha sido motivada por estrictas razones de práctica mercantil;

2.º) no realiza un sustancial volumen de operaciones en su estado de residencia;

3.º) el volumen de sus impuestos pagados en el estado de residencia no supera la cuantía de las bonificaciones fiscales aplicadas, y

4.º) no está registrada y cotizada en una Bolsa de valores reconocida.

En relación a las disposiciones internas para evitar el uso de convenios internacionales por residentes en terceros países, con excepción de los casos de Suiza y Estados Unidos, la normativa fiscal nacional del resto de los países no contiene, en general, normas antielusión. A este respecto, se suelen aplicar, con dificultad, las normas generales para evitar la evasión o la elusión fiscal. En los países con tradición jurídica anglosajona, prevalece la capacidad de las autoridades fiscales para determinar cuándo una transacción es consecuencia de razones comerciales justificables o, por contra, cuándo se pretende exclusivamente obtener, con ánimo elusor, ventajas de un convenio fiscal.

Por poner un ejemplo, Suiza desarrolló en 1962 una normativa para evitar que su red de tratados internacionales fuese utilizada por residentes en terceros países. Se suspenden los beneficios de un convenio fiscal cuando se hace un uso abusivo de él. En particular, las situaciones que originan esa suspensión son las siguientes:

- Cuando una parte sustancial de los rendimientos de la sociedad suiza son canalizados a personas no afectadas por el convenio.

- Cuando personas no residentes mantienen una participación sustancial de una sociedad suiza.

- Cuando una sociedad residente en Suiza es fideicomisaria de un no residente.

Naturalmente, la normativa interna desarrollada ha de incorporarse a la red de convenios firmada por el país que la adopte. Estas medidas se han plasmado en algunos de los tratados firmados por Suiza (por ejemplo, el convenio firmado con Alemania). No obstante, estas disposiciones son relativamente sencillas de eludir, pues se considera que no existe abuso de convenio si la sociedad suiza:

- Mantiene un nivel de endeudamiento inferior a seis veces su neto patrimonial.

- Se distribuye a terceras personas no residentes menos del 50 por 100 de los ingresos que se beneficiaron del convenio.

- Al menos un 25 por 100 de los beneficios que han disfrutado de las ventajas del convenio es distribuido a los socios y se ha sometido a retención en Suiza.

El ejemplo norteamericano consiste en la cláusula antielusión desarrollada por la legislación interna de los Estados Unidos a raíz de la reforma fiscal de 1986, que entró en vigor el 1 de enero de 1987, en la que se introduce el concepto de «residente calificado» y que se define de la siguiente manera:

1) En general..., el término «residente calificado» significa, respecto a cualquier país extranjero, toda sociedad que sea residente de tal país extranjero, excepto:

- cuando más del 50 por 100 (en valor) del capital de dicha sociedad sea poseído... por personas que no son residentes de tal país y que no son ciudadanos de los Estados Unidos o residentes no nacionales, o

- cuando el 50 por 100 o más de sus rendimientos se utilicen (directa o indirectamente) para retribuir a personas que no son residentes del país extranjero o de los Estados Unidos.

2) Regla especial para las sociedades cotizadas. Una sociedad que es residente de un país extranjero podrá ser considerada como residente calificado de ese país si:

- las acciones de tal sociedad son primaria y regularmente negociadas en un mercado de valores oficial de aquel país, o

- tal sociedad es totalmente poseída, directa o indirectamente, por otra sociedad totalmente organizada y cuyas acciones se negocian en este país extranjero.

3) Autoridad discrecional. La Administración tributaria puede, con plena discrecionalidad, considerar una sociedad como residente calificado de un país extranjero si tal sociedad prueba a satisfacción el cumplimiento de las exigencias que la Administración pueda establecer para asegurar que los individuos que no son residentes de tal país utilicen el convenio entre aquel país y los Estados Unidos de manera contraria a los objetivos del convenio.

El problema obvio de esta cláusula es su integración en los acuerdos firmados previamente por dos estados soberanos; en definitiva, que una legislación interna no puede sobrepasar lo convenido en

un acuerdo internacional, aunque los convenios estadounidenses pueden incluir cláusulas de prevalencia de legislación interna (*treaty overriding*).

El convenio entre Estados Unidos y España incorpora en su artículo 17, de «limitación de beneficios», una disposición *anti-treaty shopping*.

Por último, en todo este campo, como en el de la utilización de los «paraísos fiscales», la literatura más relevante se ha producido por la OCDE (1987) en su reciente informe sobre evasión y elusión fiscal internacional. Este informe se refiere a cuatro grandes temas: I) los paraísos fiscales y las medidas para prevenir el abuso de los contribuyentes; II) los tratados de doble imposición y el uso de compañías base; III) la doble imposición y el uso de *conduit companies (treaty shopping)*, y IV) la imposición y el abuso del secreto bancario.

### III. LOS REFUGIOS (PARAÍOS) FISCALES

Aunque tradicionalmente se habla de paraísos fiscales, no hay nada especialmente paradisiaco en la planificación fiscal internacional. El término inglés *tax haven*, al menos, tiene en su versión en castellano el significado de «puerto» o «refugio» fiscal y no el de «cielo» o «paraíso» fiscal. En mi opinión, lo más apropiado es la denominación de refugio fiscal, aunque en este trabajo se usará, indistintamente, la de paraíso fiscal.

Un refugio o paraíso fiscal es un lugar en el que protegerse de los impuestos. Son países o territorios donde:

1) No existe imposición sobre la renta para financiar la actividad pública o donde se ofrecen amplias exenciones fiscales en este tipo de tributación. Ejemplos de países con estas características son: Andorra, Bahamas, Bermudas, Islas Caimán y Mónaco.

2) Se grava la renta exclusivamente de acuerdo con el principio de origen o de la fuente de la renta, o sea, sólo se grava la renta que se origina en el territorio, y no la renta internacional obtenida de fuera del país, aunque se repatrie. Ejemplos de esta situación son: Costa Rica, Irlanda para las sociedades no residentes, Hong-Kong, Panamá y Uruguay.

3) Además de ser una zona con tributación baja sobre la renta, se cuenta con protección de determinados beneficios de los tratados de doble imposición. En estos casos se encuentran: Antillas Holandesas, Chipre, Isla de Jersey (circunstancias específicas), Isla de Guernsey (circunstancias espe-

cíficas), Isla de Man (circunstancias específicas) y Madeira.

4) Existe una tributación baja para los rendimientos financieros, las sociedades *holding* o para ambos casos. Por ejemplo: Antillas Holandesas, Bélgica, Chipre, Gibraltar, Holanda, Islas del Canal, Isla de Man, Irlanda, Liechtenstein, Luxemburgo, Madeira y Suiza.

Las actividades o sociedades para las que se usan más habitualmente los paraísos o refugios fiscales son, entre otras, y dentro del área financiera:

- las sociedades *holding* (de tenencia de acciones);
- las sociedades financieras;
- las compañías de seguros y reaseguros;
- los fondos de pensiones internacionales;
- los fondos de inversión colectiva;
- la gestión financiera y de tesorería;
- los centros de coordinación o de operaciones internacionales;
- los fideicomisos (*trusts*);
- los fondos de financiación de operaciones con riesgo medio y alto (*venture capital funds*);
- los centros de refacturación.

Ya se ha indicado que en la planificación fiscal internacional no se debe tener en cuenta simplemente el ahorro impositivo que se va a conseguir, sino el resultado final en términos del rendimiento obtenido después de impuestos. En ocasiones, por ejemplo, dentro de grupos multinacionales, no es necesario utilizar ningún refugio o paraíso fiscal. Supongamos que una sociedad de un grupo, situada en un país con tributación alta, arrastra u origina pérdidas corrientes. En este caso, pasar una actividad del grupo que dé beneficios a esa sociedad o facilitar servicios al grupo desde esa localización produciendo beneficios puede ser un esquema planificador rentable. Por otro lado, diversos países con tributación normal o alta —por ejemplo, europeos— ofrecen estímulos fiscales especiales que hacen muy atractivas a algunas de sus localizaciones (puede ser el caso irlandés o de algunas zonas de Francia).

Centrándonos más específicamente en los paraísos fiscales, hay que considerar, además del efecto fiscal:

- la estabilidad política y económica del país y de su moneda;
- la carencia de controles de cambios;
- los servicios bancarios y profesionales que ofrece;
- la existencia de secreto bancario;

- la carencia de retenciones (*withholding taxes*);
- su regulación mercantil;
- la red de tratados internacionales de doble imposición del país;
- la posible legislación *anti-treaty shopping*;
- los acuerdos de intercambio de información;
- las posibilidades de establecer contactos con las autoridades fiscales del país y de obtener consultas vinculantes, y
- por último, pero de gran importancia, la imagen de respetabilidad internacional del país.

#### IV. SOCIEDADES HOLDING

Las sociedades *holding* (de tenencia de acciones) son útiles desde el punto de vista de la planificación fiscal internacional cuando no resulta conveniente que las acciones de las compañías filiales (o las inversiones de cartera) se posean por la sociedad matriz. Una compañía *holding* localizada estratégicamente puede ayudar a aumentar los beneficios después de impuestos, a reducir la tributación de las posibles ganancias de capital futuras o a evitar problemas de control o de riesgo de cambios.

Es muy conveniente planificar por anticipado la estructura internacional que se desea conseguir antes de realizar inversiones o establecer filiales en el extranjero. Una estructura con sociedad *holding* es especialmente útil si la filial va a soportar una carga fiscal baja pero la matriz tiene una tributación alta de los dividendos que recibe. La sociedad *holding* intermedia puede proteger a los dividendos de la filial del gravamen del país de residencia de la matriz y acumular beneficios en una moneda adecuada. Estos beneficios pueden utilizarse internacionalmente, o en el país matriz, vía préstamos o ampliaciones de capital. La sociedad *holding* intermedia puede también usarse para reducir las retenciones sobre los dividendos que pague la filial si el país en el que se constituye el *holding* cuenta con un convenio con el país donde está localizada la filial.

Por otro lado, la venta, o liquidación, de filiales que originaría un beneficio gravable en la sociedad matriz última puede quedar protegida fiscalmente si se utiliza una sociedad *holding* intermedia. La sociedad *holding*, a su vez, puede «separar» una parte del grupo dada una finalidad legal, contable, etcétera, o servir para obtener financiación. Las limitaciones a la utilización de créditos por impues-

tos extranjeros, por último, pueden también suavizarse con la existencia de sociedades *holding*, que sirven para «mezclar» y «promediar» esos créditos por impuestos extranjeros.

La razón de la última observación del párrafo anterior radica en que los créditos o deducciones por impuestos extranjeros suelen tener como límite el propio impuesto del país de residencia, y se pueden aplicar país por país; de esta manera, si el impuesto extranjero es más alto, queda una carga tributaria sin compensar, mientras que con impuestos extranjeros bajos existe un exceso sin utilizar. Como se ha indicado, la sociedad *holding* «promedia» estos créditos fiscales. Es de subrayar, sin embargo, que con la aplicación de la directiva comunitaria relativa al régimen fiscal de sociedades matrices y filiales (1), con la eliminación de retenciones por dividendos para países comunitarios y el crédito fiscal por el impuesto de sociedades subyacente a esos dividendos, hay que cuidar la utilización de sociedades *holding* a efectos de una planificación fiscal internacional, ya que la carga fiscal correspondiente al impuesto de sociedades subyacente puede quedar sin utilizar fiscalmente. Este punto es de importancia especial en la actualidad a este respecto y, en general, en cualquier otro aspecto de la planificación fiscal internacional con sociedades *holding* (salvo que se tengan para meras inversiones de cartera), dependiendo de que los créditos fiscales por impuestos extranjeros se admitan sólo para un primer escalón de tenencia (como en España) o para varios escalones (en Estados Unidos, un máximo de tres escalones). Posteriormente volveremos sobre este punto.

Otros factores que entorpecen el uso de las sociedades *holding* pueden ser los impuestos (directos sobre ganancias de capital o aportaciones, e indirectos sobre la transferencia) que surjan a causa de las transferencias de inversiones realizadas previamente, o la existencia de legislación específica, interna o en los tratados, para las sociedades de tenencia de acciones que limiten la utilidad de su uso (por ejemplo, las sociedades *holding* luxemburguesas de la Ley de 1929 están excluidas de la protección ofrecida por los tratados firmados por Luxemburgo).

Los lugares donde se localizan, en ocasiones, las sociedades *holding* son: Barbados, Chipre, islas del Canal o islas caribeñas, Hong-Kong, Liechtenstein o Madeira. Pero las localizaciones más frecuentes e interesantes son Bélgica, Holanda, Luxemburgo y Suiza. A un estudio de la situación de estos cuatro países dedicaremos las páginas siguientes.

## Bélgica

La Ley de reforma fiscal belga de 17 de octubre de 1991, cuyo objetivo fundamental era la aplicación de la directiva comunitaria sobre el régimen de matrices y filiales, ha modificado el régimen tributario de las sociedades *holding* en Bélgica, haciéndolas atractivas.

- *Dividendos recibidos por la sociedad holding*

A partir de 1992, los dividendos que recibe una sociedad *holding* belga a causa de su tenencia de acciones quedan exentos de tributación en un 95 por 100 (el tipo impositivo básico del impuesto de sociedades es del 39 por 100). Para tener derecho a esta exención no es necesario ningún período previo de tenencia de acciones, aunque se exige que la sociedad pagadora haya estado efectivamente sujeta a un impuesto sobre la renta (esta condición implica algunas dificultades en la aplicación de este régimen). No se requiere ningún mínimo de participación en las sociedades filiales.

- *Ganancias de capital*

También a partir de 1992, las ganancias de capital que una sociedad *holding* obtenga por la venta de acciones están totalmente exentas de tributación. Es posible que resulte necesario poseer un mínimo de un 5 por 100 de la filial para tener derecho a la exención.

- *Deducibilidad de intereses*

Si la sociedad *holding* se endeuda para realizar sus inversiones en otras sociedades, el gasto de intereses es deducible fiscalmente, aunque la sociedad *holding* sólo obtenga dividendos que disfrutan de la exención del 95 por 100 ya mencionada. Existe la posibilidad, sin embargo, de que esta deducibilidad no se mantenga en el futuro.

Hay que tener en cuenta, por otro lado, las limitaciones belgas a la deducibilidad fiscal de los intereses en cuanto excedan de unos determinados tipos de interés.

- *Retenciones sobre los dividendos*

No se aplica retención por parte de Bélgica a los dividendos pagados por una compañía belga a su matriz situada en la Comunidad Europea (la definición matriz-filial es la de poseer al menos un 25 por 100 de las acciones de la sociedad belga durante al menos un año antes de que se distribuya el dividendo).

Para el resto de los casos, por ejemplo dividendos pagados a una compañía no localizada en la Comunidad Europea, se aplicaría un 25 por 100

de tipo de retención o, normalmente, el tipo de retención del convenio correspondiente (generalmente el 10-15 por 100).

- *Comentario final*

Bélgica puede resultar un lugar atractivo para situar una sociedad *holding*, ya que todavía acepta la deducción fiscal de los intereses, mientras que exime un 95 por 100 de los dividendos recibidos. Hay que subrayar, sin embargo, que otros países conceden una exención del 100 por 100, y que la aplicación europea de la directiva matriz-filial a la que se ha hecho referencia varias veces obliga a estudiar cuidadosamente la situación en los diversos países.

También es necesario señalar que los tipos de retención de los tratados belgas aplicables a los dividendos pagados desde Bélgica son relativamente más altos que los correspondientes a la red de tratados de otros países, como Holanda, en los que el número de tratados belgas es menor que el holandés y con países menos atractivos.

## Holanda

El régimen fiscal holandés que resulta interesante para las sociedades *holding* es el de *participation exemption* (o exención por participación). Las características que hay que cumplir para estar incluido en el régimen de *participation exemption* son varias y complejas, siendo su análisis y valoración esencial para cualquier decisión de planificación fiscal. Se puede solicitar una contestación oficial de las autoridades holandesas (*revenue tax ruling*) sobre la inclusión de una sociedad *holding* en este régimen especial, pero no siempre es recomendable esta acción. Por otro lado, la legislación holandesa para aplicar nacionalmente la directiva comunitaria matriz-filial está cambiando alguna de las condiciones necesarias para estar incluido en el régimen de *participation exemption* y liberalizando restricciones anteriores, como, por ejemplo, en el caso de tenencia de acciones en compañías inmobiliarias.

- *Dividendos recibidos por sociedades holding*

Si se está incluido en el régimen de *participation exemption*, los dividendos recibidos de las sociedades filiales están exentos de tributación holandesa (la consideración fiscal de dividendos es muy amplia, incluyendo, por ejemplo, la entrega de acciones por capitalización de reservas). Los tipos impositivos generales para las sociedades holandesas son, en 1992, del 40 por 100 para los primeros 250.000 florines de base imponible y del 35 por 100 para los beneficios en exceso de esa cantidad.

- *Ganancias de capital*

Las ganancias de capital están exentas de tributación si se sigue el régimen de *participation exemption*. En otro caso, se grava a los tipos generales indicados en el párrafo anterior.

- *Deducibilidad de intereses*

Los intereses correspondientes al endeudamiento que financie adquisiciones de acciones de sociedades no holandesas no son deducibles en el régimen especial de *participation exemption*. Tampoco serán deducibles fiscalmente otros gastos como los administrativos o de gestión.

- *Retenciones sobre los dividendos*

Holanda cumple la directiva comunitaria sobre matrices-filiales. En otros casos, el tipo de retención holandés es, en general, del 25 por 100, aunque la red de convenios holandeses es muy amplia, lográndose de esta manera una fuerte limitación del tipo de retención.

- *Comentario final*

Holanda es una localización clásica para las sociedades *holding*. La dificultad en este caso radica en el cumplimiento de las condiciones que han de cumplirse para disfrutar del régimen fiscal de *participation exemption*.

## Luxemburgo

En el caso luxemburgués, hay que distinguir entre las sociedades *holding* de la Ley de 1929 y las correspondientes a la Ley de 1990. Las primeras no se gravan en Luxemburgo, pero, por eso mismo, no están protegidas por los convenios luxemburgueses ni se les aplica la legislación nacional relativa a la directiva matriz-filial. En cambio, las *holding* luxemburguesas de la Ley de 1990 siguen el criterio de *participation exemption* holandés, estando sujetas, pero exentas en Luxemburgo. A partir de ahora, se hará referencia exclusiva a las sociedades *holding* de Luxemburgo que siguen la Ley de 1990, y cuya denominación es *sociétés de participation financière* (SOPAFIS).

Para disfrutar del régimen de exención las sociedades *holding* (1990) han de cumplir una serie de condiciones que varían entre la exención de gravamen de los dividendos recibidos y la correspondiente a las ganancias de capital por venta de participadas.

- *Dividendos recibidos por la sociedad holding*

Si se cumplen las condiciones del régimen espe-

cial de participación de las SOPAFIS, los dividendos recibidos quedan exentos de gravamen. Una de las condiciones importantes es que la filial de la que se reciben los dividendos resida en un país con tratado de doble imposición firmado con Luxemburgo, o que haya estado sujeta efectivamente a una tributación sobre sus beneficios, o al menos a una tributación «normal» (por tributación «normal» se entiende, por la regulación luxemburguesa, un tipo de gravamen de, al menos, el 15 por 100, sin importar el método de cálculo de la base imponible). Es importante subrayar que algunas de las condiciones de este régimen especial pueden verse suavizadas si se aplican determinados tratados firmados por Luxemburgo.

- *Ganancias de capital*

Cumplíndose el régimen especial de las SOPAFIS, las ganancias de capital obtenidas de la venta de acciones de las empresas filiales está exenta de gravamen.

Hay que señalar también que un decreto de 8 de mayo de 1992 ha modificado el régimen fiscal de las SOPAFIS. Si la participación en la filial se ha financiado con endeudamiento (intereses deducibles), cualquier ganancia de capital estará exenta sólo en cuanto al nivel que exceda de los intereses acumulados. Por ejemplo, con unos intereses acumulados de 1.000 y una ganancia de capital de 1.500, sería gravable 1.000 y quedaría exenta una parte de la ganancia por valor de 500. Si existiera pérdida, no se produce ajuste por los intereses deducidos.

Otro cambio importante originado por el decreto mencionado se refiere a las ganancias de capital de acciones que se han recibido a cambio de una aportación en especie de una empresa o una rama de actividad luxemburguesa a la sociedad *holding*. No existirá exención fiscal si la aportación se ha realizado por debajo del valor de mercado y se trata de aportación de negocios localizados en Luxemburgo. Esta variación simplemente cierra el portillo fiscal abierto anteriormente para evitar el gravamen de las ganancias de capital por venta de negocios radicados en Luxemburgo: se aportaba el negocio por debajo de su valor a una *holding* y posteriormente se vendían las acciones recibidas a cambio. Esta modificación, sin embargo, no afecta a la exención de ganancias de capital de acciones de una *holding* transformada de la legislación de 1929 a la de 1990, ni a las ganancias de capital de acciones que se han aportado por debajo de su valor de mercado a una *holding* luxemburguesa de 1990.

- **Deducibilidad de intereses**

Los intereses de la financiación de la adquisición de participaciones de una SOPAFI son deducibles, si bien hay que tener en cuenta lo comentado en cuanto al tratamiento de las ganancias de capital, dada la modificación introducida por el decreto de 8 de mayo de 1992. El resultado es que no se puede tener el doble beneficio de la deducibilidad del interés y la exención total de la plusvalía. En todo caso, existe un efecto financiero correspondiente al diferimiento de la tributación en el caso de que la SOPAFI obtenga otros beneficios gravables que pueden quedar cancelados por los intereses deducidos.

- **Retenciones sobre los dividendos**

La legislación luxemburguesa ha adaptado la directiva comunitaria de la relación matriz-filial, requiriéndose una participación del 25 por 100 para que no exista retención en el caso de dividendos destinados a un país comunitario. A la vez, Luxemburgo tiene una amplia red de tratados con tipos de retención sobre los dividendos entre el 5 y el 15 por 100. El tipo de retención general es del 15 por 100.

- **Comentario final**

Luxemburgo, con la introducción de las SOPAFIS en su legislación, es un lugar apropiado para el establecimiento de sociedades *holding*. La ventaja de la deducibilidad de los intereses del endeudamiento realizado para financiar las tomas de participación puede ser importante si se obtienen otros beneficios que sean gravables, si bien esta ventaja se ha visto reducida por la legislación de 8 de mayo de 1992.

## **Suiza**

Suiza es otra localización clásica para los esquemas de planificación fiscal, presentando unas posibilidades atractivas, aunque complejas, a causa de lo intrincado de su propio sistema tributario. En Suiza hay que distinguir entre los impuestos federales y los cantonales y comunales. Por esta razón, nuestro comentario sigue un orden diferente al utilizado para los otros países.

- **Impuesto federal sobre la renta**

Si se cumplen las condiciones necesarias para disfrutar del régimen de *participation exemption* —por ejemplo, que las participaciones en las filiales representen un 20 por 100 o más del capital o que tengan un valor de mercado de más de dos millones de francos suizos—, se tiene derecho a un tratamiento tributario especial. De acuerdo con

este tratamiento, la imposición sobre la renta, con un tipo impositivo máximo del 9,8 por 100, queda reducida según la proporción que los dividendos brutos recibidos de las filiales represente en los ingresos brutos totales. En definitiva, los dividendos recibidos en el régimen de *participation exemption* quedan exentos.

A partir del 1 de enero de 1995, se seguirá el mismo sistema, pero la proporción mencionada se obtendrá entre los dividendos netos (de gastos administrativos y de intereses) y los ingresos netos totales.

En cuanto a las ganancias de capital por la venta de las inversiones (u otras rentas, como intereses, cánones, servicios), quedan gravadas con un tipo máximo del 9,8 por 100.

- **Impuestos cantonales y comunales**

Existen veintiséis sistemas diferentes, pero las sociedades *holding* que cumplan las condiciones del régimen de *privilegio* están totalmente exentas de impuestos sobre la renta cantonales y comunales. Si no se cumplen esas condiciones, pero se cumplen las del régimen de *participation exemption*, se aplican los impuestos cantonales y comunales, pero con una exención calculada de acuerdo con la proporción ya confirmada para el caso del impuesto federal.

- **Comentario final**

Nos encontramos con otra buena localización geográfica para la constitución de una sociedad *holding*. El propio sistema fiscal suizo obliga a una atención adecuada a la posibilidad de localizarse en Suiza o en otro país y, dentro de Suiza, en un cantón o en otro. La retención suiza general sobre los dividendos es alta, 35 por 100, pero Suiza tiene una red amplia de convenios de doble imposición que reduce esta retención considerablemente.

## **V. SOCIEDADES DE FINANCIACION**

Una sociedad de financiación se plantea, en este contexto, como un instrumento de intermediación entre prestatarios de un grupo empresarial y prestamistas del propio grupo o independientes. Un préstamo realizado directamente puede tener altos costes fiscales que una sociedad intermediaria puede reducir. En un grupo multinacional, una sociedad de financiación puede recibir fondos y reinvertirlos obteniendo intereses no gravados.

Aparte de los aspectos fiscales, hay que tener en cuenta los movimientos de fondos a realizar, si

el origen de los fondos ha de ser interno o externo al grupo (en este último caso, si se obtendrán de instituciones financieras o de emisiones al mercado internacional), o si se van a usar para financiar adquisiciones de acciones, compras de activos o para prestarlos a empresas asociadas. En todos estos aspectos, los riesgos de cambio y su localización son, lógicamente, un elemento esencial, al igual que las posibles restricciones del control de cambios.

Desde el punto de vista tributario, los puntos a considerar con cuidado son:

- La deducibilidad fiscal de los intereses y las posibles normas sobre capitalización insuficiente (*thin capitalization rules*) o *ratios* de endeudamiento/capital propio requeridas. En cuanto a estos dos últimos temas, hay que subrayar que la normativa de numerosos países los está recogiendo, pudiendo ocasionar que parte de los intereses de un préstamo no puedan deducirse fiscalmente o que se consideren como dividendos a efectos tributarios, con lo que se pierde la ventaja de la eliminación de la doble tributación de dividendos.

- Los posibles tipos máximos de interés deducibles fiscalmente.

- La existencia o no de retenciones sobre los pagos de interés.

- El tratamiento fiscal de las pérdidas y ganancias de cambio.

Como es natural, las características más deseables para localizar una sociedad de financiación incluyen:

- la no existencia de retenciones para los intereses, ni de impuestos sobre éstos;

- que no existan restricciones respecto de la relación endeudamiento/capital propio, reglas de capitalización insuficiente o tipos de interés máximos admisibles fiscalmente;

- que se disponga de una red amplia de tratados internacionales para evitar la doble imposición;

- que no existan reglas *anti-treaty shopping*;

- que haya libertad de cambios y estabilidad cambiaria.

Ningún país reúne todas estas características, pero los lugares más utilizados habitualmente con una finalidad de financiación son: Bélgica (con un centro de coordinación, que posteriormente comentaremos), Chipre (por ejemplo, con una sucursal en Chipre de una sociedad *holding* holandesa), Holanda, Irlanda (centro de servicios financieros

internacionales —IFSC— de Dublín, que más adelante veremos), Luxemburgo, Reino Unido (sociedades no residentes) y Suiza.

Un ejemplo de este mecanismo de planificación fiscal utilizado en tiempos recientes puede ser el de la obtención de financiación en el mercado de eurobonos. Un país con una buena red de tratados —como Holanda, Luxemburgo o Suiza— es una buena localización para comercializar bonos internacionales. La sociedad de financiación, directamente o utilizando un banco internacional como agente, coloca la emisión. El elemento básico es que los intereses puedan pagarse sin retención a los tenedores de los bonos.

Los fondos capitalizados se prestan por la sociedad de financiación a las sociedades del grupo. Es importante que los países donde se van a utilizar los fondos tengan tratado de doble imposición con el lugar de localización de la sociedad financiera para que los intereses se transfieran sin retención.

### **Centros de gestión de divisas. Centros de refacturación**

En conexión directa con las sociedades de financiación y con la existencia de operaciones internacionales en un grupo de sociedades, tenemos estos centros.

Los objetivos económicos de estas estructuras son:

- facilitar el control de los pagos y cobros internacionales del grupo, fiscalizar el nivel de liquidez de las empresas y canalizar los fondos existentes hacia donde se necesiten o donde el endeudamiento resulte más costoso.

- Promediar los riesgos de cambio y materializarlos con operaciones apropiadas (contratos a plazo, de permuta financiera, etcétera).

- Reducir los costes de las transacciones internacionales y los del endeudamiento del grupo.

Desde el punto de vista fiscal, hay que atender a:

- la minimización de los impuestos cuando se obtienen ganancias de cambio y a lograr la deducibilidad de cambio;

- que los impuestos sobre los ingresos procedentes de la refacturación de operaciones, del *factoring* y de los intereses cobrados sean bajos;

- al mismo tiempo, debe contarse con plena libertad de movimientos de capitales.

Lugares adecuados para estas finalidades son, tradicionalmente, Suiza —bien con una sociedad

suiza o con una sucursal suiza de una sociedad holandesa— o el Centro de Servicios Financieros Internacionales de Dublín. También se puede utilizar una sucursal en Chipre de una sociedad holandesa. Para el caso en que se esperen pérdidas de cambio, sería más interesante situar el centro de gestión en un país con tributación normal, como el Reino Unido u Holanda.

## VI. FONDOS DE INVERSION. UCITS

La utilización de un lugar de baja tributación para situar un fondo de inversión colectiva es bastante normal. El fondo debe estar libre de impuestos sobre la renta en su lugar de residencia y lograr que sus inversiones financieras y depósitos bancarios estén libres de retención en origen. A la vez, cualquier ganancia de capital obtenida por la venta de las inversiones del propio fondo debería estar exenta. Quedaría únicamente la tributación de los partícipes en su país de residencia al disponer de sus intereses en el fondo.

La posibilidad de que un fondo de inversión actúe de «paraguas» (*umbrella fund*), con varios subfondos entre los que mover las inversiones según la situación de los mercados, sin que esto origine tributación para el partícipe, es un elemento esencial.

Los lugares en los que se sitúan diversos fondos de inversión son: Bahamas, Bermudas, Gibraltar, Hong-Kong, Islas del Canal, Luxemburgo y Suiza.

El fondo se puede gestionar por una sociedad de gestión propiedad de los promotores localizada en el mismo lugar que el fondo, o en otro país apropiado. Para evitar el riesgo de que se considere que fiscalmente la gestión del fondo se realiza en el país de residencia de los promotores, se puede crear una compañía de servicios en un centro financiero adecuado, como Londres o Zurich. Otra posibilidad es que se cuente con los servicios profesionales de un *broker* o una institución financiera situada en un centro internacional para el asesoramiento de las inversiones del fondo.

La directiva de la Comunidad Europea sobre UCITS (*undertakings for collective investment in transferable securities*) es de 1 de octubre de 1989. La lógica de esta directiva es permitir que estos fondos de inversión colectiva operen libremente en cualquiera de los doce países comunitarios con la autorización de funcionamiento de un solo país.

Luxemburgo, como lugar de tributación apropiada, con escasas restricciones y una tradición de

servicios financieros, es el país comunitario con una mayor concentración de UCITS. Las posibilidades de los *umbrella funds* para obtener una mayor rentabilidad de las inversiones es una característica fundamental a considerar.

La existencia de UCITS explica determinadas medidas legislativas que, como reacción, han aplicado diversos países europeos (por ejemplo, España). Como es bien conocido, los fondos de inversión españoles que cumplan una normativa específica están sujetos al impuesto de sociedades a un tipo impositivo de sólo el 1 por 100, aunque no tienen derecho a practicar deducciones en la cuota por doble imposición intersocietaria. En los casos de reembolso de participaciones por los partícipes, la diferencia entre el precio de reembolso y el de adquisición tendrá para el partícipe la consideración de incremento o disminución patrimonial, no estando, por tanto, sometida a retención.

En definitiva, los rendimientos obtenidos por un fondo tienen una tributación mínima (del 1 por 100 en el impuesto de sociedades) mientras no se retiren por el partícipe. La consideración de los reembolsos como incremento o disminución patrimonial ofrece las posibilidades tributarias de su tratamiento especial. Por ejemplo, poder realizar reembolsos de hasta 500.000 pesetas anuales por sujeto pasivo sin tributación o que a los quince años de realizar las aportaciones no exista tributación. Podrá observarse, por consiguiente, que esta legislación española está dirigida a mantener en el país inversiones en fondos que de otra manera saldrían camino de fondos luxemburgueses. Sin embargo, hay que señalar que en España los cambios de un fondo a otro generan tributación, sin que se acepte el concepto de fondo «paraguas» con diversos subfondos.

## VII. CENTROS BANCARIOS

Bastantes bancos e instituciones financieras internacionales desarrollan diferentes operaciones a través de filiales o sucursales en lugares como Bahamas, Chipre, Gibraltar, Hong-Kong, Irlanda, Islas del Canal, Islas Caimán, Luxemburgo o Suiza, entre otros. Bermudas también ofrece buenos servicios bancarios locales, y Liechtenstein y Suiza están especializados en banca privada para las familias.

Las operaciones que más frecuentemente se desarrollan *offshore* son:

- operaciones de préstamo,

- compraventa de divisas,
- permutas financieras (*swaps*),
- depósitos y préstamos interbancarios,
- gestión de fondos,
- *leasing*, etcétera.

Como es natural, un requisito obvio para la localización de un centro bancario *offshore* es que los beneficios obtenidos no soporten impuestos —por ejemplo, porque se consideren de fuente extranjera— y que se puedan pagar intereses o dividendos sin retención. Las autoridades monetarias y fiscales de los países de residencia de las instituciones financieras matrices contemplan con cuidado estas operaciones, incluyendo los riesgos incurridos o cómo se consiguió la operación. Es, sin embargo, beneficioso en muchos casos llevar a cabo operaciones —por ejemplo, de permutas financieras— sin tener que considerar las implicaciones fiscales, que en muchas ocasiones son inciertas, dada la complejidad de algunas operaciones y la escasa regulación tributaria existente sobre ellas.

Estos centros bancarios pueden utilizarse para realizar préstamos del tipo *back-to-back*. El prestamista final deposita fondos o valores en una institución financiera y ésta, o una compañía bancaria asociada, presta una cantidad equivalente al prestatario vinculado al prestamista. Con este mecanismo pueden evitarse retenciones sobre los intereses, controles de cambios o problemas con regulaciones sobre capitalización insuficiente (*thin capitalization rules*). También es una alternativa al uso de compañías «canal» (*conduit companies*) para el planteamiento de estructuras tipo *treaty shopping*. Como es natural, las autoridades de los países de tributación alta prestan cada vez más atención a este tipo de operaciones.

## VIII. COMPAÑÍAS DE SEGUROS

La utilización de refugios fiscales para localizar compañías de seguros «cautivas» es relativamente general. Los lugares más comunes son: Antillas Holandesas, Bahamas, Bermudas, Chipre, Gibraltar, Irlanda (Centro de Servicios Financieros de Dublín), Islas Caimán, Luxemburgo y Singapur.

Las ventajas que se persiguen se refieren tanto al logro de una mayor liberalidad en la legislación del sector como a obtener una tributación más baja. Sin embargo, las autoridades de diferentes países plantean serias dificultades a este esquema de planificación.

## IX. INVERSIONES INMOBILIARIAS

Con una sociedad localizada estratégicamente se pueden adquirir inmuebles en países de alta tributación que se alquilan a sociedades para las que los pagos del arrendamiento son deducibles fiscalmente. Los cobros efectuados pueden estar libres de impuestos en el lugar de residencia de la sociedad tenedora, aunque normalmente se aplicará la retención del país donde están situados los inmuebles.

Este esquema se utiliza también para poseer inmuebles de uso propio. Un ejemplo, en el caso español, es la utilización de sociedades gibraltareñas para poseer inmuebles en la costa. Esto explica la reciente legislación española por la que las entidades no residentes que sean propietarias o posean en España, por cualquier título, bienes inmuebles o derechos reales de goce o disfrute sobre los mismos (esto último dirigido a los esquemas de *time-sharing*) están sujetas a un impuesto especial sobre bienes inmuebles de entidades no residentes (2). Más adelante se comenta este punto.

## X. LOS «CENTROS DE COORDINACION» Y SUS USOS FINANCIEROS

Determinados países europeos ofrecen estímulos fiscales especiales para atraer diversas actividades a lugares específicos. En este apartado vamos a repasar las ventajas ofrecidas por Bélgica, Luxemburgo e Irlanda.

### 1. Centros de coordinación belgas

Con una clara voluntad de estimular la localización en Bélgica de oficinas centrales o de enlace, la legislación belga ofrece ventajas fiscales fuertes para determinados tipos de actividades. Bélgica compite de esta manera con ventaja sobre otras localizaciones europeas clásicas, como Alemania, Francia, Holanda, Reino Unido o Suiza.

La competitividad fiscal de la legislación belga radica fundamentalmente en:

- Tributación reducida con una base tipo coste más margen y con exenciones considerables.
- Libre repatriación de beneficios, sin retenciones fiscales.
- Exenciones en la imposición sobre las operaciones societarias.

- Buen tratamiento fiscal de los ejecutivos extranjeros.
- Clara posibilidad de utilizar el centro para actividades de carácter financiero.

Es importante subrayar desde el principio que un centro de coordinación belga (básicamente en Bruselas) ha de contar con actividad real y personal propio y que ciertos requisitos obligan a que el grupo que lo forme deba tener un tamaño grande.

Un centro de coordinación puede ser una sucursal en Bélgica de una sociedad no residente o una filial en Bélgica de una sociedad. En ambos casos pueden llevar a cabo sólo actividades determinadas.

Las sucursales belgas de sociedades residentes de un país con el que Bélgica haya firmado un tratado de doble imposición no están, en general, sujetas a tributación si:

- sus actividades tienen una naturaleza auxiliar o preparatoria;
- no actúan en la negociación y cierre de contratos de ventas;
- no actúan directamente en actividades generadoras de renta.

Estas condiciones, sin embargo, son las habituales que se derivan del modelo marco de la OCDE y se encuentran en bastantes países. En 1982, el gobierno belga consideró que la situación no era apropiada para lograr una localización importante de grupos internacionales en el área de Bruselas y creó los «centros de coordinación» con el Real Decreto 187, de 30 de diciembre, que posteriormente se ha modificado por sendas Leyes de 27 de diciembre de 1984 y de 4 de agosto de 1986.

Con esta regulación, las ventajas fiscales se extienden a los establecimientos permanentes en Bélgica de un no residente (residente en país con o sin convenio con Bélgica) y a sociedades belgas que desarrollen, en ambos casos, ciertas actividades. La condición de «centro de coordinación» se otorga por diez años, pudiendo renovarse por períodos de diez años si se cumplen las condiciones estipuladas.

Los objetivos de un centro de coordinación belga han de dirigirse exclusivamente a compañías del grupo, y consisten en el desarrollo o centralización de sólo las actividades siguientes:

- organización de campañas de publicidad para las empresas del grupo;
- búsqueda y obtención de información;

- seguros y reaseguros para el grupo (propios o con empresas especializadas);
- investigación y desarrollo;
- relaciones públicas y relaciones nacionales e internacionales;
- centralización contable;
- procesamiento de datos;
- centralización de transacciones financieras y cobertura de riesgos de cambio, y
- cualquier otra actividad que tenga un carácter preparatorio o auxiliar para las empresas del grupo.

El centro de coordinación, por otro lado, ha de formar parte de un grupo (definido de acuerdo con la Séptima Directiva) que sea internacional en el sentido de que:

- Tenga al menos 500 millones de francos belgas o el 20 por 100 del capital y de las reservas consolidadas fuera de Bélgica.
- Las ventas extranjeras del grupo asciendan por lo menos a 5.000 millones de francos belgas o a un 20 por 100 del total de ventas consolidadas.
- Existan filiales en, al menos, cuatro países diferentes, además del país de residencia de la matriz, durante al menos dos años antes de solicitar la condición de centro de coordinación.

Al mismo tiempo, al final del segundo año de actividad el centro debe emplear a tiempo completo por lo menos a diez personas en Bélgica, y hay que solicitar y recibir el *status* de centro de coordinación de las autoridades belgas por medio de un Real Decreto.

Si se cumplen las condiciones para tener el carácter de centro de coordinación, su tributación se realiza de una forma peculiar. La base imponible, a la que se aplica el tipo impositivo del impuesto sobre sociedades, 39 por 100, se calcula aplicando un margen de beneficios a los costes, pero excluyendo los costes de personal y los financieros.

Por ejemplo, si tenemos:

	Costes	Margen (porcentaje)	Base imponible
Costes financieros y de personal .	70.000.000		0
Otros costes .....	30.000.000	8	2.400.000
	100.000.000		

Impuesto 2.400.000 × 0,39 = 936.000

La base imponible, sin embargo, no puede ser menor que la suma de:

- los gastos no deducibles fiscalmente,
- las remuneraciones a consejeros no deducibles y
- los cargos anormales que realice el centro de coordinación.

Respecto de este último punto, un ejemplo aclarará su contenido. Supongamos que un centro de coordinación cargue a las empresas del grupo el coste de los servicios que proporciona con un margen del 30 por 100, y que las autoridades belgas consideren que el margen normal es del 10 por 100. El «cargo anormal» es del 20 por 100; este porcentaje se aplica a todos los costes del centro (100.000.000), y el resultado (20.000.000), al exceder de la base imponible calculada de 2.400.000, toma el lugar de ésta, con lo que el impuesto a pagar sería:

$$\text{Impuesto } 20.000.000 \times 0,39 = 7.800.000$$

Es, por tanto, importante que los ingresos del centro de coordinación se realicen en términos de precios de mercado.

Los centros de coordinación belgas, por último, se utilizan como vehículos de financiación de las compañías del grupo. Un centro de coordinación puede realizar:

- Gestión de tesorería.
- Financiación del grupo.
- *Factoring*.
- Refacturación entre empresas del grupo.
- Arrendamientos financieros.
- Aseguramiento de riesgos de cambio o tipos de interés.

El beneficio obtenido de la realización de estas actividades estaría exento de impuestos belgas.

## 2. Centros de coordinación luxemburgueses y sociedades de financiación de grupos internacionales

La legislación luxemburguesa también estimula estas figuras y actividades.

Los centros de coordinación de Luxemburgo pueden realizar actividades publicitarias, de estudios de mercado, contables, de asesoramiento legal y de impuestos o de facturación. Estos centros han de pertenecer a un grupo multinacional localizado fuera de Luxemburgo, y la base imponible a gravar puede calcularse, por ejemplo, como un

margen de un 5 por 100 del total de gastos del centro de coordinación.

Para contar con una sociedad de financiación protegida fiscalmente, la sociedad matriz ha de tener un capital mínimo de 7.500 millones de francos luxemburgueses y poseer, directa o indirectamente, al menos un 25 por 100 de la sociedad de financiación.

## 3. Centro de Servicios Financieros Internacionales de Dublín

Para las sociedades de servicios financieros establecidas en la zona especial de Dublín, el tipo del impuesto de sociedades está fijado en un 10 por 100 hasta el 31 de diciembre del año 2000. Estas sociedades han de estar reconocidas por el Ministerio de Hacienda irlandés y han de actuar exclusivamente con no residentes en Irlanda.

Es de señalar que este tratamiento especial también se aplica a actividades industriales y que los fondos de inversión —UCiTS— cuentan, a su vez, con ventajas fiscales. La red de tratados internacionales irlandesa permite, en determinados casos, lograr beneficios del tipo de *tax sparing*.

## XI. FIDEICOMISOS (TRUSTS)

Con la figura del *trust*, en el derecho anglosajón, se logra:

- Separación entre la propiedad legal de un activo y su propiedad en cuanto al beneficio.
- Flexibilidad reconocida internacionalmente en bastantes países.

En un *trust* hay que distinguir al fideicomitente original (*settler*), al fideicomisario (*trustee*) y a los beneficiarios del *trust*. Un *trust* existe cuando la propiedad se posee legalmente por el *trustee*, normalmente una institución que gestiona los activos para otra persona, que es el beneficiario. Esta separación entre la propiedad legal, que habitualmente corresponde al *trustee*, y la propiedad en cuanto al beneficio puede resultar útil en cuanto a la planificación fiscal.

Los objetivos para los que utilizan los *trusts* incluyen:

- protección de activos;
- percepción de cánones, de comisiones o de gastos aplazados de la venta de activos;
- tenencia de acciones;

— planificación fiscal de impuestos personales, y sobre las herencias y donaciones.

Sin embargo, hay que hacer constar que la figura jurídica del *trust* es una creación del derecho anglosajón que resulta extraña al ordenamiento de la Europa continental y, en general, de los países que siguen las pautas del Código Civil napoleónico. También hay que subrayar que en el mundo sajón —por ejemplo, en Estados Unidos y en el Reino Unido— se ha generado bastante legislación para prevenir los abusos que pueden realizarse con los *trusts*.

## **XII. EL SISTEMA FISCAL ESPAÑOL Y LA PLANIFICACION FISCAL INTERNACIONAL**

Una vez estudiados los diversos aspectos de mayor importancia en la planificación fiscal internacional, es el momento de tornar la atención a la legislación española y a los convenios firmados por España, de efectuar un comentario de esta normativa desde el punto de vista internacional y de reunir un conjunto de conclusiones finales. De esta manera, también enlazamos este trabajo con algunos aspectos de la contribución de Luis Briónes en este mismo número.

### **1. ¿Establecimiento permanente o filial? Los aspectos fiscales**

La elección de la forma jurídica en que se va a desarrollar la inversión en el exterior es un problema complejo que depende de tres factores básicos:

- detallado conocimiento del tratamiento fiscal de las inversiones en el extranjero;
- conocimiento adecuado de los derechos mercantil y fiscal de los países en que van a situarse las posibles inversiones, y
- análisis individualizado y pormenorizado de cada operación, al no existir pautas generales aplicables en todos los casos.

El objetivo es doble. Por un lado, posponer al máximo el pago del impuesto, y por otro, minimizar el impuesto a pagar en su momento, aprovechando las posibilidades que ofrezcan la legislación interna y los tratados internacionales.

En España, tanto en el impuesto de sociedades como en el IRPF, los residentes se someten a la obligación personal de contribuir, por la cual se

produce el gravamen mundial de sus rentas, con excepción, en general, de las rentas obtenidas por un residente a través de una sociedad extranjera, por cuanto los rendimientos no se entenderán percibidos hasta que la sociedad los distribuya a sus socios. Esto tiene una consecuencia importante: el diferimiento del impuesto en España mientras se reinvierta la totalidad de los beneficios acumulados. En consecuencia, el primer objetivo de la planificación fiscal se obtendrá normalmente mediante la acumulación del rendimiento de la inversión en sociedades constituidas en países con bajo nivel de tributación.

Se debe recordar, por otro lado, que la diferencia esencial entre establecimiento permanente (EP) y filial es que el establecimiento permanente se considera, a todos los efectos, como una «prolongación» del inversor, persona física o jurídica, mientras que una sociedad filial tiene personalidad jurídica independiente de la de los accionistas. En este sentido, mientras que los dividendos repartidos por sociedades extranjeras suelen ser objeto de gravamen en el país en que reside la entidad pagadora, la repatriación de fondos por parte de los EP no suelen ser objeto de imposición alguna por parte de los países en los que éstos ejercen su actividad. Como excepción importante cabe citar a Estados Unidos, que, a raíz de la reforma de 1986, introdujo un impuesto sobre la repatriación de fondos de las sucursales con el objetivo de equiparar su trato fiscal al de los dividendos. España ha introducido este impuesto en su sistema fiscal para los establecimientos permanentes de entidades no residentes.

Desde una perspectiva fiscal, las consecuencias de operar a través de una sucursal o una filial son muy distintas y dependen de circunstancias particulares; no obstante, se puede establecer un conjunto de diferencias básicas a considerar, además de las ya indicadas:

#### **A) Caso sin convenio**

Los beneficios o pérdidas de un EP se imputan al inversor español en el mismo período en que generan; lo cual significa que a través de un EP resulta difícil posponer el pago de los impuestos españoles si hay beneficios. Sin embargo, las pérdidas de una sociedad filial no van a poder ser compensadas por la matriz española salvo a través de la provisión por depreciación de valores mobiliarios, y las de un EP, sí. En consecuencia, puede resultar aconsejable, en el caso de realizar una inversión directa en el extranjero, comenzar con la apertura de un EP, lo que permitiría compensar en España las pérdidas que se pudieran obtener en

los primeros ejercicios de puesta en funcionamiento de la inversión, para pasar a constituir una sociedad en el momento en que se produzcan beneficios, por cuanto ello permitirá posponer el pago de los impuestos españoles hasta que se produzca su reparto.

#### B) *Caso con convenio*

a) Un buen número de los convenios firmados por España determinan que las rentas obtenidas por un EP que actúe en el otro estado contratante están exentas de tributación en España (exención con progresividad). Por tanto, la carga fiscal de estos EP será básicamente la del impuesto extranjero.

Los convenios españoles que sólo ofrecen imputación ordinaria para este caso son con Brasil, Canadá, Estados Unidos, Hungría, Italia, Luxemburgo, Reino Unido, Rumanía, Rusia, Suecia y Túnez. Hay que observar determinadas matizaciones en los convenios con Bélgica y con Holanda para las pérdidas de un EP, y puntos específicos del caso portugués y del de Estados Unidos.

b) Para los dividendos, los convenios españoles aplican, en general, el mecanismo de imputación ordinaria. En el caso belga, se aplica la imputación íntegra. En España, los dividendos extranjeros reciben el mismo trato que los nacionales en cuanto a la deducción por doble imposición económica en los convenios con Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Japón, Reino Unido, Rumanía, Suecia y Suiza. El Reino Unido ofrece al inversor español otros créditos fiscales; Francia, para suavizar el efecto del impuesto de sociedades subyacente, un *avoir fiscal*, y en el caso de Estados Unidos, una sociedad española inversora en ese país puede deducir el impuesto subyacente si tiene al menos el 25 por 100 de la sociedad pagadora de los dividendos. El beneficio del *tax sparing* no es de aplicación habitual al caso de los dividendos.

En todo caso, y como después comentaremos, la directiva comunitaria sobre el régimen fiscal de las sociedades matriz-filial de estados miembros ha eliminado la tributación en origen de los dividendos y establecido una deducción por el impuesto sobre sociedades subyacente (de la que España cuenta con una doble regulación, que posteriormente se explicará). Estos aspectos hay que considerarlos detenidamente a efectos de una planificación adecuada en los casos matriz-filial, ya que, dado que la deducción española sólo corresponde al nivel inmediato, la utilización de una sociedad *holding* en una jurisdicción de tributación baja puede impedir que se deduzca el impuesto subyacente

original que se haya pagado en escalones más bajos.

De una manera más general, hay también que tener en cuenta que en muchas ocasiones los EP no pueden deducir las cantidades pagadas como contraprestación por la recepción de préstamos de la matriz o por el uso de bienes o intangibles propiedad de la casa matriz, con lo que desaparece uno de los instrumentos básicos a la hora de transferir beneficios hacia un país de más baja fiscalidad. Sin embargo, los gastos de dirección y generales de administración imputables a la casa principal se suelen considerar deducibles en el caso de las sucursales, mientras no siempre se suelen considerar aplicables a las filiales, con excepción de los gastos de apoyo a la gestión de la filial efectuados por la matriz. Asimismo, conviene destacar que el EP no puede beneficiarse de los convenios de doble imposición suscritos por el país en el que ejerce su actividad, por cuanto los convenios internacionales excluyen del concepto de residentes a los EP que, a estos efectos, tienen la residencia en el mismo país que la casa principal. Las sociedades filiales, constituidas conforme a la legislación y residentes en el país receptor de la inversión, sí pueden beneficiarse de los convenios suscritos por éste.

En definitiva, podríamos trazar un esquema somero de preferencias por una u otra forma jurídica, en función de la situación económica que se prevea para la entidad.

#### A) *Caso sin convenio*

Puede ser preferible crear una sucursal cuando se esperen pérdidas importantes, para pasar a una situación de sociedad filial cuando comiencen a producirse beneficios.

#### B) *Caso con convenio*

En el caso con convenio, la situación se complica fuertemente, y no es posible establecer reglas generales. Resulta necesario un análisis pormenorizado que tenga en cuenta:

a) En la situación de EP, los países donde se produce exención con progresividad (diferenciando personas físicas y entidades) y los países donde el método es el de imputación ordinaria. En este último caso, sí se pueden utilizar las posibles pérdidas en España. También hay que considerar situaciones peculiares como, por ejemplo, la del convenio con Estados Unidos.

b) En la situación de filial, se deben valorar las posibilidades de diferimiento del impuesto español al no repartir dividendos, aunque existirá el impues-

to de sociedades subyacente. Si se han de repartir dividendos, hay que tener en cuenta los métodos de imputación, las posibilidades de aplicar la deducción por doble imposición intersocietaria y las ventajas peculiares de determinados convenios, como los de Estados Unidos, Francia y el Reino Unido.

Para concluir, conviene destacar que, desde el punto de vista del diferimiento de impuestos se plantean algunos problemas:

- El intento, por parte de la Administración, de aplicar las normas de transparencia fiscal a las sociedades constituidas en el extranjero, lo que significaría que se podrían imputar directamente a los socios españoles los beneficios generados por estas sociedades si cumplen los requisitos recogidos en la legislación española. Consideramos que la respuesta debe ser claramente negativa cuando la sociedad reside en un país con el que España tiene suscrito convenio de doble imposición. Si la entidad reside en un país sin convenio, también planteamos una contestación negativa, al trascender la situación a la soberanía fiscal española.

- La imputación o no de personalidad jurídica a ciertas entidades constituidas bajo el derecho extranjero (a veces no reguladas en el derecho español). El concepto de personalidad jurídica a utilizar debe ser el español en el caso sin convenio, pero teniendo en cuenta el derecho del país extranjero de residencia de la entidad para la calificación de ésta como persona jurídica o no. En cualquier caso, en los convenios debería existir una definición de este tipo de entidades que pueden plantear problemas, como se hace en los firmados con Alemania, Austria, Canadá o Noruega.

## 2. La deducción por doble imposición internacional en el caso societario

### 2.1. Deducción por el impuesto sobre el dividendo

La deducción por doble imposición internacional se aplica a las sociedades sujetos pasivos por obligación personal (es decir, entidades residentes en España, no a los no residentes, aunque actúen con establecimiento permanente), cuando entre los ingresos figuren *rendimientos* obtenidos y gravados en el extranjero. En este supuesto, se deducirá la menor de las dos cantidades siguientes:

a) El importe efectivo de lo satisfecho en el extranjero por razón de gravamen de naturaleza idéntica o análoga al impuesto (tributación sobre la renta).

b) El importe de la cuota que en España correspondería pagar por los *rendimientos* si se hubieran obtenido en territorio español, calculada de forma que el tipo de gravamen se aplique a los rendimientos netos e incrementos de patrimonio procedentes del extranjero. Es decir:

I) Rendimiento neto o incremento de patrimonio líquido .....	X
II) Más el importe:	
— del impuesto extranjero pagado, de naturaleza idéntica o análoga ...	Y
— parcial (rendimientos o incrementos íntegros procedentes del extranjero) .....	X+Y
III) Menos el importe de los gastos específicos originados por los rendimientos señalados en I), como custodia, gestión, cobro, administración, etcétera .....	(Z)
<b>Total: Base imponible .....</b>	<b>W=X+Y-Z</b>

La cuota del impuesto sobre sociedades español, a que se refiere la letra *b)* anterior, será la que resulte de aplicar el tipo de gravamen a la base imponible W.

Es de señalar que, por aplicación de la Directiva 90/435/CEE, del Consejo, de 23 de julio, relativa al régimen aplicable a las sociedades matrices y filiales de estados miembros de la CE diferentes, no hay tributación en origen por los beneficios distribuidos por una filial a su matriz (la relación matriz-filial se define en el punto 2.2 siguiente). Por ello, no habrá impuesto extranjero en los casos de beneficios procedentes de países miembros de la CE. Sin embargo, tanto en este caso como en el de la utilización de un convenio con países de la CE, es de aplicación la norma sobre depreciación derivada de la distribución de beneficios que se comenta en el punto 2.3 siguiente, letra *d)*.

c) La base para la aplicación de la deducción por doble imposición internacional y la deducción se computarán de modo individualizado por cada operación, sin que sea admisible el cómputo global e indiscriminado.

A estos efectos, se considerarán como integrados en única operación los rendimientos que se deriven de un mismo contrato principal y de los accesorios establecidos para el adecuado cumplimiento del principal siempre que provengan del mismo país extranjero.

d) En los casos en que la entidad opere en el extranjero con uno o varios establecimientos permanentes, la deducción se calculará para cada uno

de ellos de modo separado, aun cuando dicho establecimiento haya sido gravado en distintos países, o en el país en que figure establecida la entidad obtuviese otras rentas, con o sin mediación de otro establecimiento permanente.

## 2.2. *Deducción por doble imposición económica de dividendos internacionalmente (caso general de situación matriz-filial)*

A la vez, a partir de 1992, cuando entre los ingresos de un sujeto pasivo residente en España se computen dividendos o participaciones en los beneficios pagados por una sociedad no residente, se deducirá el impuesto efectivamente pagado por esta última, respecto de los beneficios con cargo a los cuales se pagan los dividendos, en la cuantía correspondiente a tales dividendos, siempre que dicha cuantía se incluya, a estos efectos, en la base imponible del sujeto pasivo.

En caso de distribución de reservas, se atenderá a la designación contenida en el acuerdo social, y considero que deben entenderse aplicadas las últimas cantidades abonadas a dichas reservas. En este caso de distribución de reservas, es difícil conocer el impuesto pagado, sobre todo si ha habido cambios de tipos impositivos; de aquí que con este último criterio se establezca el sistema LIFO para asignar el impuesto efectivamente pagado a las reservas que se distribuyan.

Para la aplicación de esta deducción, será necesario que la participación directa en el capital de la sociedad no residente sea al menos del 25 por 100 y que se mantenga de manera ininterrumpida tanto en el período impositivo en que se distribuyen los beneficios como en el período inmediato anterior.

Esta deducción, juntamente con la aplicable, en su caso, respecto de estos dividendos con arreglo a 2.1, letra a), no podrá exceder de la cuota que en España correspondería pagar por estos rendimientos si se hubieran obtenido en territorio español. El exceso sobre este límite no tiene la consideración de gasto deducible.

Esta deducción tiene en cuenta la doble imposición económica de dividendos internacionalmente. La deducción tratada en 2.1 se refiere al impuesto sobre el dividendo y la que comentamos ahora, en 2.2, considera al impuesto «subyacente» que ha recaído sobre los beneficios con los que se pagan los dividendos.

A modo de ejemplo, podemos suponer el caso de una empresa extranjera que obtiene un beneficio de 1.000 unidades y soporta un impuesto sobre

la renta de sociedades del 34 por 100. Posteriormente, transfiere el 25 por 100 de los beneficios después de impuestos a su matriz española, que no tiene gastos de la operación.

Beneficio .....	1.000	
Impuesto sobre sociedades extranjero .....	(340)	
<hr/>		
Beneficio después impuestos .....	660	
Dividendo bruto a transferir a España (25 por 100 de 660) .....	165	
Retención (por ejemplo, 10 por 100) .....	(16,5)	
<hr/>		
Dividendo neto transferido .....	148,5	
Dividendo neto transferido .....	148,5	
+ Retención .....	16,5	
+ Impuesto sobre sociedades extranjero (25 por 100 de 340) .....	85	
<hr/>		
B. I. en España .....	250	
Cuota en España (35 por 100 de 250) .....	87,5	
Retención .....	16,5	
Impuesto sobre sociedades extranjero .....	85	
<hr/>		
	101,5	87,5
<hr/>		
Total cuota España .....	0	
Total coste fiscal .....	101,5	

## 2.3. *Deducción por doble imposición económica de dividendos internacionalmente (caso matriz-filial en estados miembros de la CE)*

La aplicación de esta deducción por el impuesto sobre sociedades subyacente, a partir de 1992, en los casos en que la sociedad española recibe distribuciones de dividendos de una filial residente en la CE, se ha regulado en el título II de la Ley 29/1991, de 16 de diciembre —BOE de 17 de diciembre—, que es curiosamente más restrictiva que la regulación general explicada en el punto 2.2 anterior.

Las condiciones que limitan el disfrute de esta deducción para la situación comunitaria, respecto de la general, son:

a) La distribución del beneficio no ha de ser consecuencia de la liquidación de la sociedad filial.

b) Las sociedades han de revestir alguna de las formas previstas en el Anexo de la Directiva 90/435/CEE, del Consejo, de 13 de julio de 1990, salvo que, a condición de reciprocidad, se admitan otras formas jurídicas, y estar, lógicamente, sujetas y no exentas a alguno de los tributos que gravan los beneficios mencionados en el artículo 2.c) de dicha directiva.

c) La participación directa de igual o más del 25 por 100 en el capital de la filial ha de haberse

mantenido de forma ininterrumpida durante los dos años anteriores al día en que sea exigible el beneficio que se distribuya.

d) En el ejercicio o ejercicios en los que se ponga de manifiesto la depreciación de la participación de la sociedad matriz derivada de la distribución de beneficios de la filial, sea por simple anotación contable —provisión por depreciación de cartera— o a través de su enajenación o de cualquier otra causa determinante de una alteración en la composición del patrimonio —disminución del patrimonio—, la sociedad matriz incrementará la base imponible en su importe. Esto es de aplicación aunque se utilice un convenio de doble imposición suscrito por España, tanto en razón de la retención soportada (véase punto 2.1 anterior) como en razón de la deducción por impuesto subyacente.

Con esta última disposición, el legislador atiende al caso, y así se especifica en la legislación, en que se reparten beneficios acumulados en períodos anteriores a la toma de participación, ya que el reparto de beneficios generados después de la toma de participación por la matriz no tiene por qué influir en el valor de la inversión financiera (incluso si se hubiera pagado un fondo de comercio por los beneficios futuros, su posible depreciación no ha de derivarse de la distribución de beneficios). Para este caso de distribución de beneficios anteriores a la toma de participación, el legislador entiende que lo recibido por la distribución compensa la depreciación de la participación y que, como lo primero no se ha gravado por el impuesto sobre sociedades nacional —al menos hasta el límite del impuesto extranjero—, lo segundo ha de quedar neutralizado fiscalmente. De aquí el mandato de incrementar la base imponible en el importe de la depreciación.

Como forma de control, la sociedad matriz debe mencionar en su memoria anual los siguientes datos:

- Importe del beneficio recibido de la sociedad filial.
- Importe de la depreciación de la participación derivada de la distribución de beneficios. Este importe será el correspondiente a los beneficios obtenidos por la sociedad filial con anterioridad a la adquisición de la participación.

Ambas menciones se reproducirán en las memorias de todos los ejercicios en que se posean valores representativos del capital social de la sociedad filial, aun cuando el importe de la participación fuese inferior al 25 por 100.

El incumplimiento de esta obligación tiene la consideración de infracción tributaria simple, sancionable con multa de 250.000 a 5.000.000 de pesetas por cada dato.

e) La deducción por el impuesto sobre sociedades subyacente no es de aplicación cuando la mayoría de los derechos de voto de la sociedad matriz se ostente, directa o indirectamente, por personas físicas o jurídicas que no residan en estados miembros de la Comunidad Europea, excepto cuando aquélla realice efectivamente una actividad empresarial directamente relacionada con la actividad empresarial desarrollada por la sociedad filial o tenga por objeto la dirección o gestión de la sociedad filial mediante la adecuada organización de medios materiales y personales, o pruebe que se ha constituido por motivos económicos válidos y no para disfrutar indebidamente de esta deducción. Tampoco es de aplicación la deducción cuando la sociedad filial sea una sociedad *holding* luxemburguesa acogida a la legislación de 1929.

En cambio, aunque a condición de reciprocidad, la regulación de esta deducción para el caso de filiales residentes en estados miembros de la CE acepta que tengan la consideración de beneficios recibidos los intereses calificados fiscalmente como dividendos por normas sobre capitalización insuficiente.

En todo lo demás, es de aplicación la regulación comentada en el punto 2.2 anterior, incluyendo, lógicamente, la posibilidad de aplicar los convenios de doble imposición suscritos por España.

### **3. La no tributación de determinados rendimientos o incrementos de patrimonio obtenidos en España**

Como, en ocasiones, la planificación fiscal internacional se utiliza para prestar fondos o realizar inversiones desde el exterior en el país de residencia última, es interesante recordar la situación tributaria española de determinados rendimientos o incentivos de patrimonio.

Así:

A) Los intereses e incrementos de patrimonio derivados de la deuda pública, obtenidos por personas jurídicas o entidades no residentes que no operen a través de establecimiento permanente en España, no se considerarán obtenidos o producidos en España.

B) Los intereses e incrementos de patrimonio derivados de bienes muebles no se considerarán

obtenidos o producidos en España cuando correspondan a personas jurídicas, o entidades, no sujetas por obligación personal de contribuir, que tengan su residencia habitual en otros estados miembros de la Comunidad Europea y no operen a través de establecimiento permanente en España.

Lo dispuesto en el párrafo anterior no será de aplicación, salvo lo establecido en convenios o tratados internacionales, a los incrementos de patrimonio derivados de la transmisión de acciones, participaciones u otros derechos en una sociedad, persona jurídica o entidad en los siguientes casos:

a) Cuando el activo de dicha sociedad, persona jurídica o entidad consista principalmente, directa o indirectamente, en bienes inmuebles situados en territorio español.

b) Cuando durante el período de doce meses precedente a la transmisión el sujeto pasivo haya participado, directa o indirectamente, en al menos el 25 por 100 del capital o patrimonio de dicha sociedad, persona jurídica o entidad.

c) Los beneficios distribuidos por una sociedad filial a su sociedad matriz, residente en otro estado miembro de la CE, están exentos de obligación real de contribuir y no sujetos a retención, siempre que la distribución del beneficio no sea consecuencia de la liquidación de la filial.

Tiene la consideración de sociedad matriz aquella entidad que posea en el capital de otra sociedad, filial, una participación directa de, al menos, el 25 por 100. Esta participación deberá haberse mantenido de forma ininterrumpida durante los dos años anteriores al día en que sea exigible el beneficio que se distribuya.

Esta exención no será de aplicación cuando la mayoría de los derechos de voto de la sociedad matriz se ostente, directa o indirectamente, por personas físicas o jurídicas que no residan en estados miembros de la CE, excepto cuando aquella realice efectivamente una actividad empresarial directamente relacionada con la actividad empresarial desarrollada por la filial, o tenga por objeto la dirección o gestión de la filial mediante la adecuada organización de medios materiales y personales, o pruebe que se ha constituido por motivos económicos válidos y no para disfrutar de esta exención.

En ningún caso serán de aplicación estos supuestos a los intereses o incrementos de patrimonio obtenidos a través de los países o territorios que se han determinado, por su carácter de paraí-

sos fiscales, en el Real Decreto 1080/1991, de 5 de julio (*BOE*, 13 de julio).

Es, sobre todo, importante recordar en cualquier esquema planificador los aspectos correspondientes a 2.2.b) y a 2.3 anteriores, aunque, caso de no poder aplicarse estos supuestos de no tributación, la existencia de convenios firmados por España puede reducir la carga tributaria de forma considerable.

Por otro lado, para la realización de préstamos desde el exterior, si existe vinculación entre prestamista y prestatario, es preciso tener en cuenta que, cuando el endeudamiento medio remunerado del ejercicio, directo o indirecto, de una sociedad española con otra persona o entidad no residente vinculada, exceda del resultado de aplicar el coeficiente 2 sobre el valor medio en el ejercicio del capital fiscal, los intereses satisfechos que correspondan al exceso tendrán la consideración fiscal de dividendos (no siendo, por tanto, deducibles). Esta norma aborda el caso de la posible «capitalización insuficiente» de una entidad, y ha entrado en vigor el 1 de enero de 1992.

De esta norma se exceptúan las entidades que, por norma legal o reglamentaria, deban mantener un volumen determinado de recursos propios en relación con las inversiones realizadas y los riesgos asumidos.

En el punto concreto de la inversión desde el exterior en bienes inmuebles hay que recordar, por último, que a partir de 1 de enero de 1992 se aplica en España un impuesto sobre los inmuebles de entidades no residentes.

Las entidades no residentes que sean propietarias o posean en España, por cualquier título, bienes inmuebles o derechos reales de goce o disfrute sobre los mismos están sujetas a un impuesto especial sobre bienes inmuebles de entidades no residentes, sobre el valor catastral de los bienes inmuebles, que se devengará a 31 de diciembre de cada año, y deberá ingresarse en el mes de enero siguiente.

El tipo de este impuesto especial es del 5 por 100 y podrá modificarse en las leyes de Presupuestos Generales del Estado.

La falta de autoliquidación e ingreso por los sujetos pasivos del impuesto especial en el plazo establecido dará lugar a su exigibilidad por el procedimiento de apremio sobre los bienes inmuebles, siendo título suficiente para su iniciación la certificación expedida por la Administración tributaria del vencimiento del plazo voluntario de ingreso sin ha-

berse ingresado el impuesto y de la cuantía del mismo.

Sin embargo, el impuesto especial sobre bienes inmuebles de entidades no residentes no será exigible a:

- 1) Los estados e instituciones públicas extranjeras y los organismos internacionales.
- 2) Las entidades que fueran residentes, con anterioridad a 4 de agosto de 1990, en países con los que España tenga firmado convenio para evitar la doble imposición con cláusula de intercambio de información, respecto de los bienes inmuebles o derechos reales de goce o disfrute de que fuesen titulares con anterioridad a dicha fecha.
- 3) Las entidades que desarrollen en España, de modo continuado o habitual, explotaciones económicas diferenciadas de las de los inmuebles sujetos al impuesto especial (la definición de explotación económica diferenciada se ha establecido en el artículo 74.5 del Reglamento del IRPF).
- 4) Las entidades que acrediten suficientemente ante la Administración tributaria, por el procedimiento que se ha establecido en el artículo 74.6 del Reglamento del IRPF, el origen de los recursos invertidos en España y la personalidad de los titulares directos o indirectos del capital social, asumiendo el compromiso de notificar cualquier alteración o modificación y las causas de ésta a las autoridades competentes.

Por último, la cuota del impuesto especial sobre bienes inmuebles de entidades no residentes tendrá la consideración de gasto deducible a efectos de la determinación de la base imponible del impuesto sobre sociedades por los rendimientos de los inmuebles situados en España o de los derechos establecidos sobre los mismos.

## CONCLUSIONES FINALES

España se ha abierto de manera definitiva a la economía mundial, y con la reciente libertad de circulación de capitales existen posibilidades de realizar una planificación fiscal sensata en el ámbito internacional. Esta planificación se perfila, en unos casos, como una necesidad de la actividad internacional de la empresa española, y en otros, ha de contemplarse como una simple opción fiscal.

Las tendencias fiscales españolas todavía no transitan de manera plena por el campo internacio-

nal. Nuestra legislación interna, nuestra red de convenios de doble imposición y el enfoque internacional de la Administración tributaria española ayudan escasamente a adoptar posturas internacionales. Lo expuesto en las páginas anteriores puede servir de elemento de análisis y reflexión tanto para los contribuyentes como para la Administración.

La aproximación internacional de la empresa española es un elemento básico para reforzar nuestra competitividad, y las posibilidades de planificación fiscal cuando se sale fuera de las fronteras nacionales son importantes para la competencia internacional. Con todo, los esquemas y puntos comentados no son fáciles de aplicar y requieren un estudio detallado. En este trabajo se tiene el germen de las realizaciones prácticas que cuentan con mayores posibilidades de futuro. Sin embargo, y en general, nuestra legislación debería cambiarse en línea con la adoptada por nuestros socios y competidores europeos. Esto situaría a la empresa española en una mejor posición competitiva. Los posibles abusos que puedan producirse con los esquemas de planificación fiscal internacional tienen las barreras adecuadas, desde el punto de vista de las administraciones tributarias, en la legislación sobre precios de transferencia (uno de los temas estrella mundialmente en los próximos años), en los intercambios de información y en una legislación prudente con medidas antielusión fiscal internacional.

## NOTAS

(1) Directiva 90/435/CEE, del Consejo, de 23 de julio de 1990, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de estados miembros diferentes, incorporada a la legislación española por el título II de la Ley 29/1991, de 16 de diciembre, de adecuación de determinados conceptos impositivos a las directivas y reglamentos de las Comunidades Europeas (BOE de 17 de diciembre). En España existe, además y aparte, desde 1992, una regulación paralela y general para el caso de la relación matriz-filial.

(2) Este impuesto especial no se aplica, entre otros casos, a las entidades que desarrollen en España explotaciones económicas diferenciadas de las de los inmuebles sujetos a impuesto especial (la definición de explotación económica diferenciada se ha establecido en el artículo 74.5 del Reglamento del IRPF) o a las entidades que acrediten ante la Administración tributaria, por el procedimiento establecido en el artículo 74.6 del Reglamento del IRPF, el origen de los recursos invertidos en España y la personalidad de los titulares directos o indirectos del capital social, asumiendo el compromiso de notificar cualquier alteración o modificación y las causas de ésta a las autoridades competentes.

## BIBLIOGRAFIA

- ALBI, E. (1988), «La coordinación internacional de la imposición sobre las sociedades», *Economía Pública*, núm. 1, Diputación Foral de Bizcaia.
- , RODRÍGUEZ, J. A., y RUBIO, J. J. (1989), *Tributación de los no residentes en España*, Monografía núm. 73, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- (1990), «Las repercusiones fiscales en la liberalización europea de los movimientos de capital. Consideración especial de la inversión directa», en *Monografías Hacienda Pública Española*, núm. 1.
- y GARCÍA, J. L. (1992), *Sistema fiscal español*, Ariel, Barcelona, 7.ª edición revisada.
- , CONTRERAS, C.; GONZÁLEZ-PÁRAMO, J. M., y ZUBIRI, I. (1992), *Teoría de la Hacienda pública*, Ariel, Barcelona, capítulo 19.
- ALCAIDE, C., y BURGOS, P. (1989), *Las implicaciones fiscales de la inversión exterior*, Editora General de Derecho, S. A.
- ALWORTH, J. S. (1988), *The finance, investment and taxation decisions of multinationals*, Basil Blackwell, Oxford.
- y FRITZ, W. (1989), «Capital mobility and the cost of capital under certainty and effective tax rate in Europe», en M. JUNK (ed.), *Factors in business investment*, Springer-Verlag, Berlín.
- BEAUCHAMP, A. (1989), *Guide mondial des paradis fiscaux*, Bernard Grasses, París.
- BIRD, R. M. (1988), «Shaping a new international tax order», *Bulletin International Bureau of Fiscal Documentation*.
- BUSINESS INTERNATIONAL (*The Economist*) (1991), *Tax havens and their uses*, Londres.
- CARMONA, N.; CISNEROS, L.; PÉREZ RODILLA, G., y SERRET, I. (1992), *Fiscalidad de no residentes según la doctrina administrativa*, Editorial CISS, Valencia.
- COLLINS, M. H. (1988), «Evasion and avoidance of tax at the international level», IBFD, *European Taxation*, septiembre.
- CHAMBOST, E. (1989), *Guide des paradis fiscaux face à 1992*, Sand.
- EDWARDS-KER, M. (publicación continua), *Tax Treaties Service*, In-Depth Publishing Limited, Dublín.
- FERNÁNDEZ BRIONES, L. (1987), *Criterios para diseñar un régimen fiscal que evite el uso de sociedades domiciliadas en paraísos fiscales para reducir los impuestos españoles*, Monografía número 49, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- (1989), «Aspectos fiscales de la financiación de empresas españolas en los mercados internacionales de crédito y capitales», en varios autores, *Fiscalidad de las operaciones financieras*, Escuela de Hacienda Pública, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- FRENKEL, J. A.; RAZIN, A., y SADKA, E. (1991), *International taxation in an integrated world*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- GAMMIE, M., y ROBINSON, B. (eds.) (1989), *Beyond 1992: A european tax system*, Institute for Fiscal Studies, Londres.
- GIOVANNINI, A. (1989), «National tax systems versus the European capital market», *Economic Policy*, núm. 9.
- (1990), «International capital mobility and capital-income taxation: Theory and policy», *European Economic Review*, volumen 34.
- GONZÁLEZ POVEDA, V. (1986), *Tributación de no residentes*, La Ley, Madrid.
- (1988), *Tratados y convenios internacionales*, Editorial CISS, Valencia.
- (1989), *Inversiones españolas en el exterior*, Editorial CISS, Valencia.
- MINISTERIO DE HACIENDA (1980), *Convenios de doble imposición suscritos por España*.
- OCDE (1977), *Modelo de convenio de doble imposición sobre la renta y el patrimonio*, traducción al castellano de I.E.F., Madrid, 1987.
- (1979), *Transfer pricing and multinational enterprises*, París.
- (1989), *Transfer pricing and multinational enterprises. Three taxation issues*, París.
- (1985), *Tendances de la fiscalité internationale*, París.
- (1987), *International tax avoidance*, París.
- (1991), *Taxing profits in a global economy*, París.
- (1992), *Modelo de convenio* (puesta al día de 1 de septiembre de 1992).
- PÉREZ RODILLA, G. (1990), *Fiscalidad de las inversiones extranjeras en España*, Deusto.
- ROAD, K. van (ed.) (1983), *Model income tax treaties*, Kluwer, Deventer.
- SANFIELD GRINSBERG, A. (1991), *Tax havens*, New York Institute of Finance, Nueva York-Londres.
- SCHOLES, M. S., y WOLFSON M. A. (1992), *Taxes and business strategy: A planning approach*, Prentice Hall.
- UNITED NATIONS, *Double taxation convention between developing countries* (1980),
- VARIOS AUTORES (1979), *Estudios de doble imposición internacional*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- (1986), *Curso sobre fiscalidad y finanza españolas-CEE*, Escuela de Hacienda Pública, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- (1988), *Fiscalidad de no residentes y régimen de control de cambios*, Escuela de Hacienda Pública, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- (1989), *Armonización fiscal* (números monográficos de la «Revista de Actualidad Financiera»), Editorial General de Derecho, S. A.
- VILLA, J. M. de la (1981), *Convenios fiscales de doble imposición*, 2 vols., Ed. de Derecho Financiero.
- (1986), *Precios de transferencias y empresas multinacionales*, Instituto de Planificación Contable, Madrid.
- (ed.) (1987), *Relaciones fiscales internacionales*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- (1988), *La armonización comunitaria en el ámbito de la imposición directa*, Instituto de Planificación Contable.

# CONSECUENCIAS FISCALES EN ESPAÑA DE LA PLANIFICACION FISCAL DE LAS INVERSIONES ESPAÑOLAS EN EL EXTRANJERO

Luis BRIONES FERNANDEZ

## I. OBJETO DEL PRESENTE TRABAJO

Este trabajo se centra en el análisis de las consecuencias fiscales en España de la utilización por inversores españoles de esquemas de planificación fiscal internacional. En otro artículo de este mismo número se analizan las técnicas de planificación fiscal internacional que pueden ser utilizadas por inversores españoles, las razones por las que dichas técnicas pueden ser útiles para éstos y las limitaciones que pueden encontrar en su uso. Por tanto, partiré de la hipótesis de que el lector ya conoce los principales instrumentos utilizados en la planificación fiscal internacional, sus ventajas e inconvenientes, y sólo los mencionaré en tanto en cuanto sea necesario para la exposición y a título de ejemplo.

Los inversores españoles tienen a su disposición un amplio conjunto de instrumentos para planificar adecuadamente sus inversiones en el extranjero. Cada instrumento persigue una finalidad distinta, que no siempre es estrictamente fiscal. En función de las especificaciones del diseño utilizado, pueden producirse diversas consecuencias fiscales en España, en tanto en cuanto dichos esquemas tengan una relación directa con nuestro país. Dado que es prácticamente imposible analizar dichas consecuencias sin tener en cuenta los detalles concretos de cada estructura, he considerado oportuno limitar el objeto de este artículo al análisis de un problema general que es común a la mayor parte de las estructuras inversoras: la tributación en España de los beneficios obtenidos en el extranjero en el supuesto de inversiones empresariales y las consecuencias fiscales que se derivan del uso de sociedades *holding*, financieras e instrumentales para disminuir la carga fiscal total.

Adicionalmente, se analizarán brevemente las consecuencias fiscales de otras modalidades de planificación fiscal y la procedencia o improceden-

cia de que España establezca medidas anti-elusión fiscal internacional.

## II. TRIBUTACION EN ESPAÑA DE LOS RENDIMIENTOS DE INVERSIONES EMPRESARIALES EN EL EXTRANJERO

### 1. Objetivos de la planificación fiscal internacional

La estructura de una inversión en el extranjero está en función de múltiples factores, no siempre estrictamente fiscales. Desde el punto de vista empresarial, dicha estructura dependerá de razones comerciales (que en muchos casos condicionan el tipo de vehículo jurídico a utilizar, su localización y organización), organizativas (por ejemplo, la creación de entidades *holding* para controlar áreas territoriales específicas y coordinar su funcionamiento), financieras (por ejemplo, acceso a determinados mercados financieros en condiciones más adecuadas, eliminación de rigidices procesales, tales como controles de cambios, etc.), o de hecho (por ejemplo, la adquisición de un grupo de sociedades ya existente que tiene una estructura creada por los vendedores con objetivos distintos a los perseguidos por el comprador español).

No obstante, los aspectos fiscales siempre son importantes a la hora de diseñar una inversión. Centrándonos exclusivamente en ellos, podemos destacar cuatro objetivos de la planificación internacional, a saber:

a) *Evitar la incertidumbre.* Toda decisión inversora implica la asunción de un cierto nivel de incertidumbre en relación con la interpretación de las normas legales y la posibilidad de que dichas normas cambien en el futuro. El nivel de incertidumbre aumenta en el entorno de la fiscalidad internacional, ya que a la volatilidad usual de las normas fiscales debe añadirse la necesidad de tener en

cuenta los cambios que pueden producirse en todos los países en que se actúa. Adicionalmente, los conceptos, tanto mercantiles como tributarios, utilizados en terceros países no siempre coinciden con los conceptos españoles, lo que puede aumentar la incertidumbre. Por tanto, no es extraño que el primer objetivo de toda planificación fiscal internacional sea intentar conseguir la máxima seguridad jurídica.

Los dos instrumentos básicos para aumentar la seguridad jurídica son la utilización de los tratados internacionales y la realización de consultas a las administraciones tributarias afectadas.

Los convenios para evitar la doble imposición internacional constituyen un marco jurídico más estable que la legislación interna de cada país, ya que su modificación está sujeta a un procedimiento específico de mayor complejidad que la modificación de la normativa interna (1) y, adicionalmente, suele exigir la apertura de negociaciones entre los estados firmantes.

La existencia de un procedimiento rígido para la modificación de los convenios y el carácter bilateral de las negociaciones garantizan la estabilidad de sus preceptos (el mejor ejemplo de dicha estabilidad lo encontramos en el hecho de que la mayor parte de los convenios españoles fueron firmados entre 1965 y 1975 y siguen en vigor en nuestros días sin haber sufrido variaciones importantes). Al mismo tiempo, la lentitud y transparencia del proceso negociador permiten anticipar los cambios y adaptar la estructura internacional antes de que los cambios sean efectivos.

Las consultas vinculantes a las administraciones fiscales de los distintos países son un instrumento esencial en la planificación fiscal internacional para conseguir mayor seguridad jurídica. Cada vez es mayor el número de administraciones tributarias que están dispuestas a plasmar por escrito su interpretación de la Ley en un caso concreto. Desgraciadamente, la Administración española mantiene una posición restrictiva en relación con las contestaciones a las consultas planteadas por los contribuyentes, y el régimen de consultas vinculantes previsto en la Ley General Tributaria (2) no es aplicable a las inversiones españolas en el extranjero.

b) *Flexibilidad*. Para competir en los mercados internacionales, es necesario poseer una estructura flexible que sea susceptible de acomodarse a los constantes cambios del entorno. Por tanto, las estructuras inversoras deben ser susceptibles de reorganizarse con un coste fiscal y administrativo mínimo. A este respecto, son determinantes los

costes indirectos (impuestos sobre operaciones societarias, documentales, etc.) y la fiscalidad sobre las ganancias de capital. Si las operaciones necesarias para la reorganización generan ganancias de capital sujetas a gravamen, la reorganización no será factible. Ello hace necesario que el país desde el que se centralicen las inversiones exima de gravamen dichas ganancias de capital o permita la reorganización sin devengo inmediato de impuesto alguno. Adicionalmente, el país desde el que se centralicen las inversiones debe contar con tratados internacionales con los países destinatarios finales de la inversión, para evitar que la reorganización suponga el devengo de impuestos en dichos países.

c) *Movilidad de recursos*. Desde el punto de vista financiero, es imprescindible que la estructura internacional permita transferir recursos entre las distintas empresas del grupo sin dificultades formales ni costes fiscales. Por tanto, la estructura que adopte la inversión en el extranjero vendrá condicionada por los instrumentos que deban utilizarse para transferir los excedentes generados en un país a otras empresas del grupo que puedan necesitarlos, sin que dicha transferencia de fondos genere costes fiscales. Adicionalmente, la estructura debe permitir efectuar esa transferencia sin crear flujos de fondos futuros que puedan resultar ineficientes. Los principales inconvenientes con que suelen encontrarse las multinacionales a este respecto son: las rigideces impuestas por los sistemas de control de cambios y el gravamen en origen sobre los dividendos. La creación de sociedades financieras y *holding* responde, en muchos casos, a la necesidad de establecer mecanismos que permitan la repatriación minimizando el impuesto sobre los dividendos y, al mismo tiempo, permitan el manejo de los fondos así obtenidos sin estar sujetos a las rigideces de los sistemas de control de cambios.

d) *Maximización del rendimiento después de impuestos disponible para su reinversión o eventual repatriación*. Este es el objetivo más típico de la planificación fiscal internacional y el que ha sido analizado con mayor detalle por la doctrina (3). En términos generales, persigue reducir al máximo la carga fiscal soportada sobre los rendimientos obtenidos en la inversión o, si no es posible reducirla, posponer el momento en que deba satisfacerse el impuesto correspondiente. Este es el objetivo de la planificación fiscal internacional que genera un mayor número de problemas y, por tanto, dedicaremos el resto de este apartado a analizarlos.

Desde una perspectiva conceptual, se debe tener en cuenta que los rendimientos de una inver-

sión en el extranjero pueden verse sujetos a tres tipos de gravamen conceptualmente distintos:

a) *Impuesto sobre beneficios en el país de destino de la inversión.* Toda inversión de carácter empresarial soportará un impuesto sobre beneficios en el país en el que se realice la actividad económica objeto de la inversión. Este es, normalmente, el impuesto más importante de los que soportará dicha inversión en el extranjero. En adelante, se denominará «impuesto en destino».

b) *Impuesto en el camino.* Una vez obtenidos los beneficios en el país destino de la inversión, su repatriación hacia España puede generar el devengo de nuevos impuestos. El ejemplo más típico se produce cuando la inversión se ha efectuado mediante la creación de filiales en el extranjero. En este caso, además del impuesto que hubiera podido pagar la filial en el país de destino, los dividendos que dicha sociedad distribuya estarán normalmente sujetos a un impuesto adicional (*withholding tax*), que gravará el beneficio obtenido por la sociedad española. En el supuesto de que la inversión se realice a través de una cadena de titularidad más larga, el concepto de impuesto en el camino cubrirá todos los impuestos pagados en los distintos países a través de los cuales haya pasado el beneficio.

c) *Impuesto en el país de residencia del inversor.* Las rentas recibidas en el país origen de la inversión (en nuestro caso, España) pueden verse sujetas a un gravamen complementario. Normalmente, el país de residencia establece mecanismos para evitar los efectos de la doble imposición internacional. En adelante, denominaremos a este gravamen «impuesto en residencia».

Aunque la importancia cuantitativa de cada uno de estos impuestos varía según las circunstancias, cabe señalar, con carácter general, que el objetivo más importante de la planificación fiscal internacional suele ser la reducción o diferimiento de los impuestos pagaderos en destino y en el camino.

Con vistas a facilitar la exposición, he creído conveniente partir de un ejemplo teórico que sirva de base para valorar los efectos de la planificación fiscal. Supongamos que el inversor es una entidad residente en el país «A» que realiza actividades en los países «B» y «C», mediante filiales, poseyendo el 100 por 100 de las acciones de la filial B y sólo el 20 por 100 de la filial C. El país «A» tiene un sistema fiscal relativamente semejante al español. El impuesto sobre sociedades se exige a un tipo del 35 por 100 y elimina la doble imposición mediante el método de imputación, admitiendo, por tanto, la deducción de la cuota del impuesto paga-

do en el extranjero sobre el dividendo, siempre y cuando no sea superior al que correspondería pagar internamente sobre los rendimientos obtenidos en el extranjero. Adicionalmente, si la matriz posee más del 25 por 100 de las acciones de las filiales, el país «A» permite deducir el impuesto sobre sociedades pagado por la filial con igual límite que en el caso anterior, y previa elevación al íntegro del beneficio distribuido. Las ganancias de capital obtenidas en el extranjero tributan al tipo del 35 por 100, sin que se prevea ningún mecanismo para evitar la doble imposición internacional.

En los países «B» y «C» existe un impuesto sobre sociedades que se exige al tipo del 30 por 100. Adicionalmente, los dividendos se gravan al tipo del 25 por 100 y las ganancias de capital derivadas de la venta de activos situados en el país o de acciones de sociedades residentes se gravan al tipo general del 30 por 100.

Suponiendo que la sociedad B haya obtenido un beneficio de 100 unidades de cuenta y la sociedad C un beneficio de 500 unidades de cuenta, de las que 100 corresponden al inversor A, o que dicho inversor hubiera obtenido una ganancia de 100 unidades de cuenta al transmitir parte de las acciones de ambas sociedades, el coste fiscal soportado finalmente se resume en el cuadro núm. 1.

Este cuadro permite extraer varias conclusiones:

1) El impuesto total pagado sobre los beneficios de la actividad realizada en el extranjero es superior al que se hubiera pagado si dicha actividad se hubiera realizado directamente en el país «A» (47,5 por 100 ó 54,5 por 100, frente a 35 por 100).

2) El impuesto total pagado sobre los beneficios de esta inversión es superior al que correspondería pagar si toda la actividad se hubiera realizado en los países de destino (47,5 por 100 ó 54,5 por 100, frente a 30 por 100).

3) Desde el punto de vista de la planificación fiscal, el objetivo más importante será reducir el impuesto en el país de destino y el impuesto en el camino, ya que la importancia cuantitativa del impuesto en el país de residencia es mínima, salvo que al reducir los impuestos en destino o en el camino aumentase el impuesto en residencia.

4) Adicionalmente, si el inversor quisiera modificar su estructura, tendría que hacer frente a un alto coste fiscal (54,5 por 100) sobre las ganancias de capital generadas en la reorganización.

Con vistas a mejorar su estructura fiscal, el inversor del país «A» tiene a su disposición varios instru-

**CUADRO NUM. 1  
COSTE FISCAL SOPORTADO**

	B		C		Total
	Beneficio	Incremento patrimonio	Beneficio	Incremento patrimonio	
Beneficio/incr. patrimonio .....	100	100	100	100	400
IMPUESTO EN DESTINO .....	(30)	(30)	(30)	(30)	120
Distribuido A .....	70	70	70	70	280
IMPUESTO EN CAMINO .....	(17,5)	—	(17,5)	—	(35)
Base imponible A .....	100	70	70	70	310
Impuesto A 35% .....	35	24,5	24,5	24,5	108,5
(Impuesto extranjero) .....	(35)	—	(17,5)	—	(52,5)
IMPUESTO RESIDENCIA .....	—	24,5	7	24,5	56
IMPUESTO TOTAL .....	47,5	54,5	54,5	54,5	211
Tipo efectivo .....	47,5%	54,5%	54,5%	54,5%	52,75
Renta disponible .....	52,5	45,5	45,5	45,5	189

mentos. Sin intención de ser exhaustivo, cabe destacar los siguientes:

a) Elección del vehículo jurídico a través del cual se realiza la inversión en el país de destino. Por ejemplo, la elección de una sucursal frente a una filial puede producir consecuencias fiscales claramente distintas, al desaparecer en muchos casos el impuesto en el camino. Adicionalmente, otros sistemas legales reconocen figuras jurídicas distintas de la sociedad y sucursal que pueden tener utilidad desde el punto de vista de la planificación fiscal. Especialmente interesantes son las figuras del *partnership* o del *trust*.

b) Generación de gastos deducibles en el país de destino a través de sociedades base o instrumentales. Los instrumentos más utilizados para la generación de gastos deducibles son: el pago de intereses (consecuencia de una estructura financiera débilmente capitalizada), cánones por la utilización de intangibles o de bienes muebles, facturas por servicios prestados por sociedades del grupo o la política de precios de transferencia en las operaciones intergrupo.

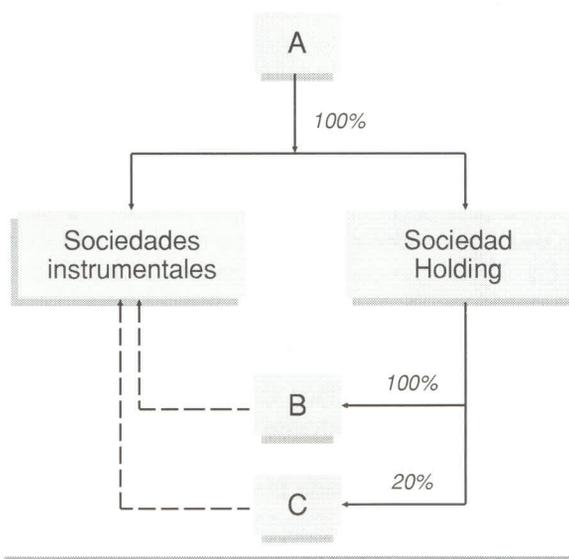
c) Utilización de sociedades constituidas en países intermedios que hayan firmado convenios para evitar la doble imposición con los países destino de la inversión, con vistas a eliminar o reducir el gravamen sobre ganancias de capital, dividendos, intereses, cánones y otros tipos de rendimientos.

d) Utilización de sociedades instrumentales que permitan la acumulación de rendimientos libres de impuestos para su reinversión dentro del grupo, posponiendo el gravamen del país de residencia.

Supongamos que el inversor de nuestro ejemplo lleva a cabo una planificación fiscal internacional agresiva con vistas a evitar los inconvenientes de

la estructura inversora inicialmente propuesta (esquema 1). Tras dicha planificación, las sociedades B y C dependen de una sociedad *holding* constituida en un país que tiene firmado convenio para evitar la doble imposición con «A» y con los países «B» y «C». En virtud de dichos convenios, las ganancias de capital resultantes de la transmisión de acciones están exentas y los dividendos se gravan al tipo del 5 por 100, sin que exista gravamen adicional en el país de residencia de la sociedad *holding*. El país de residencia de la sociedad *holding* tampoco grava los dividendos distribuidos a la matriz residente en «A». Adicionalmente, ha creado un conjunto de sociedades instrumentales en países de baja tributación para canalizar cánones por el uso de intangibles, intereses e ingresos por distintos tipos de servicios. La tributación efectiva soportada por estas sociedades instrumentales es nula, y ha conseguido canalizar a dichas socieda-

Esquema 1



des instrumentales el 20 por 100 de los rendimientos obtenidos en el país de destino. Sobre la base de estas hipótesis, el coste fiscal resultante de las operaciones realizadas en la estructura correspondería al que se indica en el cuadro núm. 2.

Adicionalmente, si en el futuro quisiera reorganizar el grupo, podría transmitir las acciones de B y C sin coste fiscal alguno.

Estos resultados permiten extraer las siguientes conclusiones:

- La planificación fiscal internacional permite disminuir el impuesto en el destino mediante la generación de gastos deducibles. La eficacia de los mecanismos utilizados va a depender principalmente de la estructura interna de la inversión y de la normativa del país de destino. Igualmente, deberán tenerse en cuenta las normas anti-elusión del país de destino.

- La utilización de sociedades *holding* o intermedias en países que tengan firmado convenio para evitar la doble imposición con el país de destino de inversión puede ayudar a reducir el impuesto en el camino. Nuevamente, la eficacia de estos instrumentos dependerá del lugar donde vaya a realizarse la inversión y de la existencia o no de medidas *anti-treaty shopping* en el país de destino o en los países intermedios. En cualquier caso, facilita la reorganización del grupo en el futuro sin coste fiscal y, en muchos casos, aumenta la seguridad jurídica, ya que los países más adecuados para establecer sociedades *holding* suelen tener una política flexible de contestaciones vinculantes

a las consultas de los contribuyentes que ayudan a esclarecer y asegurar el marco jurídico.

- Mediante los mecanismos anteriormente indicados, es posible maximizar la renta disponible en el nivel de las sociedades intermedias, de forma que las disponibilidades totales del grupo para la reinversión sean mayores (en el ejemplo, el grupo dispone de 346,4 tras la reorganización, frente al 189 de que se disponía anteriormente). Adicionalmente, este tipo de estructuras permite transferir los recursos entre las sociedades del grupo con un coste fiscal mínimo.

- Una vez que las rentas se repatrian al país «A», los beneficios fiscales obtenidos con anterioridad prácticamente desaparecen como consecuencia del mecanismo utilizado por el país «A» para evitar la doble imposición internacional. Efectivamente, al conceder un crédito por el impuesto pagado en el extranjero directamente por la sociedad del país «A» o por su filial directa, no es posible recuperar los impuestos pagados por C y D directamente en sus países de residencia, y cualquier ahorro que se haya producido en el camino generará un impuesto adicional en el país «A». En la estructura inicial, el coste fiscal total era del 52,75 por 100; en la nueva estructura, el coste total, si se repatriasen los beneficios del país «A», sería del 42,8 por 100. El cuadro núm. 2 pone de manifiesto que el auténtico beneficiario de la planificación fiscal es el fisco del país «A». Efectivamente, con la estructura inicial dicho país ingresaba 56 unidades de cuenta y con la nueva estructura ingresará 117,6. Por tanto, los efectos obtenidos a través de

**CUADRO NUM. 2  
COSTE FISCAL RESULTANTE**

	Sociedad holding				Sociedades instrumentales	Total
	B		C			
	Rendimiento	Incremento patrimonio	Rendimiento	Incremento patrimonio		
Beneficio/incr. patrimonio .....	80	100	80	100	40	400
IMPUESTO DESTINO .....	24	—	24	—	—	48
Distribuido a <i>holding</i> .....	56	—	56	—	—	112
IMPUESTO EN CAMINO .....	(2,8)	—	(2,8)	—	—	(5,6)
DISPONIBLE <i>HOLDING</i> .....	53,2	100	53,2	100	40	346,4
Tipo efectivo <i>holding</i> (porcentaje) .....	33,5	0	33,5	0	0	13,4
Distribución a «A» .....	53,2	100	53,2	100	40	346,4
IMPUESTO EN CAMINO .....	—	—	—	—	—	—
Base I. «A» .....	56	100	56	100	40	352
IMPUESTO RESIDENCIA .....	16,8	35	16,8	35	14	117,6
Líquido en «A» .....	36,4	65	36,4	65	26	228,8
IMPUESTO TOTAL .....	43,6	35	43,6	35	14	171,2
TIPO EFECTIVO DE GRAVAMEN (porcentaje) .....	54,5	35	54,5	35	35	42,8

la planificación fiscal internacional repercuten en un aumento muy sustancial de los ingresos fiscales del país origen de la inversión, mientras que el inversor prácticamente obtiene como principal beneficio el diferimiento del impuesto.

## 2. Criterios para evitar la doble imposición internacional

No existe unanimidad entre los estados respecto a cuál debe ser la forma de resolver el problema planteado por la doble imposición internacional, jurídica y económica. A mi entender, la elección de un método u otro depende de la posición que se mantenga en relación con cuatro principios que en ocasiones pueden ser contradictorios, a saber: 1) el principio de *equidad horizontal* (que requiere que personas con iguales rentas tengan el mismo tratamiento fiscal en su país de residencia con independencia de las fuentes nacionales o extranjeras de procedencia de la renta, y que en nuestro ejemplo supondrá que las rentas deberían gravarse al tipo del 35 por 100); 2) el de *neutralidad de exportación de capital* (según el cual la eficiencia en la localización del capital, desde el punto de vista del país origen de la inversión, requiere que la rentabilidad marginal de las inversiones en los diversos países y en el propio país de origen sean iguales, de forma que nadie adopte una decisión inversora sobre la base de una mayor tasa de rendimiento marginal derivada de la distinta imposición, que también requeriría una tributación efectiva del 35 por 100); 3) el principio de *neutralidad de importación de capital* (según el cual, la rentabilidad marginal de las inversiones en el país de destino debe ser igual con independencia del país en que se haya originado la inversión, que supondrá una tributación efectiva del 30 por 100), y 4) el de *competitividad* (según el cual, un empresario del país de origen debe ser capaz de operar en el mercado del país de destino en las mismas condiciones fiscales que los empresarios de cualquier tercer país, que producirá un tipo del 30 por 100, o menor si existen mecanismos legales que permitan reducir el impuesto en destino).

La única forma de cumplir simultáneamente con los requisitos de todos los principios enunciados es a través de la plena armonización de los sistemas de todos los países. Resulta evidente que tal armonización es imposible en el momento presente.

Reconocido este hecho, la mayor parte de la doctrina (4) considera que el método que más se acerca a cumplir los principios de equidad horizontal y neutralidad de exportación de capital es el de

«imputación integral sin limitación». El objetivo de este método es conseguir que la carga fiscal total soportada por el residente del país de origen sea idéntica, con independencia del país en que se hayan generado sus rendimientos, y teniendo en cuenta la totalidad de los impuestos pagados en el extranjero. Para conseguir este objetivo, se le permitirá deducir de la cuota del impuesto devengado en su país de residencia la totalidad de los impuestos pagados en el extranjero, sin limitación alguna e incluyendo los impuestos satisfechos por sus filiales directas o indirectas, de forma tal que el exceso de imposición extranjera pueda ser compensado con otros impuestos devengados en el país de residencia o, si la cuota pagada en el extranjero fuera superior a la devengada en el país de residencia, ser objeto de devolución por la Administración tributaria de dicho país.

También en este caso resulta evidente que el sistema de imputación integral sin limitaciones es inviable en la práctica. En último extremo, supone que aquellos estados que tengan un tipo efectivo de gravamen más bajo tendrán que compensar a sus residentes por el impuesto más elevado pagado en el extranjero. No parece posible que un estado soberano admita devolver los impuestos pagados al fisco de otro estado. Conscientes de este hecho, la doctrina ha propuesto como mal menor los métodos de exención y de imputación ordinaria. En ambos casos se admite que pueden producir una cierta inequidad horizontal y no ser neutrales respecto de la exportación de capital. No obstante, las distorsiones introducidas por estos métodos parecen inferiores a las que se derivarían de otros sistemas.

Desde el punto de vista doctrinal, el método que tiene una mayor aceptación es el método de imputación ordinaria o de crédito fiscal con tope máximo. En teoría, este método es neutral respecto a la exportación de capital y equitativo, siempre y cuando el impuesto pagado en el extranjero no sea superior al que corresponde pagar en el país de residencia. Caso contrario, la carga fiscal total soportada sobre los rendimientos obtenidos en el extranjero será mayor que la que hubiera correspondido soportar en el país de residencia y, por tanto, no se cumplirían los principios de equidad horizontal y de neutralidad en la exportación de capital. Este problema se agudiza en la práctica como consecuencia de múltiples problemas técnicos que dificultan la aplicación práctica del sistema de imputación y de decisiones adoptadas por las legislaciones de cada país con vistas a proteger la recaudación interna. Los principales elementos que pueden aumentar la inequidad o distorsionar

el mercado de exportación de capitales son los siguientes:

- La doble imposición aumenta si no se globalizan todas las rentas obtenidas en el extranjero para determinar el importe de crédito disponible por los impuestos pagados en el extranjero. Muchos países intentan evitar que se puedan compensar rendimientos obtenidos en el extranjero, que han soportado tipos altos de gravamen, con otros rendimientos que han satisfecho poco o ningún impuesto. Para conseguirlo se establecen sistemas tendentes a computar el crédito disponible por impuestos pagados en el extranjero de forma diferenciada para distintos tipos de rentas, según su naturaleza o su origen. Los dos sistemas más típicos de limitación son: 1) el cómputo del impuesto pagado en el extranjero, país por país, de forma que las rentas obtenidas en un país no pueden ser computadas conjuntamente con las rentas obtenidas en otro país distinto (la hipótesis que subyace de este sistema es que el nivel de impuestos será homogéneo dentro de cada país), y 2) el sistema de cestas seguido en Estados Unidos y que tiende a ser utilizado por otros países altamente desarrollados, según el cual se diferencia según modalidades de renta aunque ésta provenga de diversos países, de forma tal que se permite la compensación entre rendimientos de igual naturaleza, sea cual sea el país del que provienen (la hipótesis que subyace es que cada categoría de rendimientos tenderá a haber soportado un gravamen semejante en casi todos los países). Como veremos posteriormente, España ha optado por un sistema aún más sofisticado en el impuesto sobre sociedades, prácticamente único en el mundo y de difícil aplicación práctica, ya que la deducción por doble imposición internacional se determina operación por operación, sin permitir el tratamiento unitario y, por tanto, la compensación entre diversas fuentes de renta o rentas obtenidas en diversos países. Todo sistema que establezca compartimentos estancos entre fuentes o tipos de rentas a efectos del cómputo del impuesto pagado en el extranjero, producirá ineludiblemente un aumento de la doble imposición internacional, en detrimento de la equidad horizontal e introduciendo mayores distorsiones en la distribución de los recursos. Por tanto, y salvo desde una perspectiva estrictamente recaudatoria, el método de imputación debería establecerse de una forma global para todas las rentas obtenidas en el extranjero.

- La falta de equidad y neutralidad se agudiza en el supuesto de que la renta recibida sean dividendos de sociedades extranjeras y el crédito de impuesto que se conceda se refiera exclusivamen-

te al impuesto soportado por el dividendo. Efectivamente, en este caso a la doble imposición internacional se añade la doble imposición económica derivada de la diferente personalidad jurídica de quien obtiene la renta y quien la recibe. Para minimizar el impacto negativo de este problema, se ha generalizado el sistema de crédito por el impuesto subyacente, que permite deducir como impuesto pagado en el extranjero, no solamente el impuesto que ha gravado el dividendo, sino también el impuesto sobre sociedades satisfecho por la entidad que obtuvo originariamente el rendimiento. Este sistema carece de efectividad si el cómputo del impuesto satisfecho en el extranjero no se extiende a toda la cadena de filiales, ya que normalmente el impuesto cuantitativamente más importante se habrá satisfecho por las filiales operativas, que estarán situadas en el extremo de la cadena. En el ejemplo planteado en el apartado anterior, vemos claramente cómo aumenta sustancialmente la tributación sobre los beneficios de la sociedad B en el país de residencia al interponerse una sociedad *holding*. Por ello, los países que han establecido el sistema de crédito por el impuesto subyacente suelen conceder dicho crédito por el impuesto satisfecho por las filiales indirectas, si bien por motivos prácticos se limita a un número determinado de niveles.

- Los efectos negativos de este sistema pueden aumentar o disminuir según el tratamiento que se dé en el país de residencia al exceso de impuestos pagados en el extranjero que no sea deducible de la cuota. La mayor parte de los países que siguen este sistema permiten deducir en los ejercicios siguientes el exceso de impuesto pagado en el extranjero que no pueda ser compensado al terminar el ejercicio. Ello permitirá recuperar dicho exceso, en tanto en cuanto las rentas obtenidas en el extranjero en los ejercicios siguientes no soporten también un impuesto extranjero superior al impuesto pagadero en el país de origen.

- Es habitual en el derecho comparado que sólo se conceda el crédito por el impuesto subyacente en relación con dividendos recibidos de sociedades en las que la entidad receptora posee una participación significativa. Nuevamente son razones de índole práctica las que motivan esta restricción. Pero, es evidente que al no concederse dicho crédito se distorsiona contra estas inversiones y se vulnera el principio de equidad.

En términos de derecho comparado, el sistema de imputación ha sido defendido principalmente por países de alto nivel de desarrollo y claramente exportadores de capital. Su principal defensor ha

sido Estados Unidos de América, que tradicionalmente centra su política fiscal en el mantenimiento del principio de neutralidad en la exportación de capitales, tratando de evitar que sus residentes inviertan en el extranjero por motivaciones fiscales.

El método de imputación ha sido fuertemente criticado por los países importadores de capital, ya que cualquier incentivo proporcionado por dichos países para atraer inversiones será neutralizado por el país de residencia del inversor, ya que toda reducción de impuestos en el país de destino irá acompañada de un aumento de impuesto en el país exportador de capital. Por ello, estos países defienden el método de exención con progresividad sobre la base del principio de neutralidad en la importación de capitales, tratando de garantizar que todos los inversores en un determinado país tengan un tratamiento fiscal semejante, sin que se vean afectados por los impuestos que pudieran existir en su país de residencia. Adicionalmente, un número creciente de países desarrollados se decanta también por este método sobre la base del principio de competitividad. El método de exención tiene varias ventajas, entre las que cabe destacar las siguientes:

- Elimina completamente la doble imposición internacional, ya que los rendimientos estarán exclusivamente sujetos al gravamen existente en uno de los países, en este caso en el país de destino de la inversión.
- Favorece la competitividad de las empresas en el ámbito internacional. Efectivamente, las empresas del país de origen de la inversión, podrán competir en los distintos mercados en igualdad de condiciones con otros inversores. Las normas tributarias dependerán exclusivamente del mercado en el que estén operando y no de las circunstancias existentes en el país de residencia del inversor.
- No elimina el efecto positivo de los beneficios fiscales concedidos en el país de destino de la inversión.
- Es normalmente más sencillo de aplicar por parte de los contribuyentes y más fácil de controlar por parte de las administraciones tributarias que el método de imputación. Ello es especialmente cierto, si el método utilizado es el de crédito por el impuesto subyacente, ya que en este caso la comprobación administrativa es sumamente compleja.

En los foros internacionales no ha sido posible llegar a un acuerdo sobre cuál es el método que debe ser empleado para evitar la doble imposición internacional. La mejor prueba de esta afirmación la encontramos en el modelo de convenio de la

OCDE de 1977, que ha sido seguido por la mayor parte de los países desarrollados, y concretamente por España. Dicho modelo contiene dos alternativas de redacción del artículo 23 que corresponden, respectivamente, a los métodos de imputación ordinaria y de exención con progresividad.

Idéntica duplicidad de alternativas contiene la Directiva del Consejo de la Comunidad Europea de 23 de julio de 1990 (90/435/EEC) relativa al tratamiento de los dividendos matriz-filial. El artículo 4.º de dicha directiva permite a los estados miembros elegir entre el método de exención o el método de imputación limitada con crédito por los impuestos subyacentes. Desgraciadamente, el texto de la directiva comunitaria no extiende el crédito a los impuestos sobre sociedades pagados por filiales de segundo y subsiguiente grado, lo que ha permitido a España establecer un régimen de crédito fiscal que, como veremos, es marcadamente insuficiente.

Una prueba de la evolución que se está produciendo en la mentalidad de la mayor parte de las administraciones tributarias de nuestro entorno la encontramos en las normas de adaptación a la directiva aprobadas por los otros estados miembros de la Comunidad Europea. En el pasado, la mayor parte de los países de la CE utilizaban el método de imputación. Sin embargo, la implementación de la normativa comunitaria ha cambiado claramente el entorno europeo. Además de España, nueve países de la Comunidad ya han adaptado su normativa a la directiva matriz-filial. De estos nueve, cinco han optado por el sistema de exención (Francia, Bélgica, Italia, Luxemburgo y Holanda); Alemania, en términos prácticos, utiliza el método de exención, ya que aunque formalmente el método general es el método de imputación con crédito por el impuesto subyacente hasta filiales de segundo grado, sin embargo, la mayor parte de sus convenios para evitar la doble imposición prevén el método de exención (Alemania ha firmado convenios con los otros once países comunitarios. Nueve de dichos convenios eximen de impuestos en Alemania los rendimientos distribuidos por una filial en el otro estado firmante. El antiguo convenio con Italia no contiene dicha exención, pero el nuevo convenio, firmado en 1989 y que está pendiente de ratificación por Italia, también contempla la exención de los dividendos intersocietarios). Por tanto, sólo tres países (Dinamarca, Irlanda e Inglaterra) han optado, como España, por el método de imputación. De ellos, Inglaterra concede un crédito por el impuesto pagado por las filiales indirectas sin limitación del número de escalones, e Irlanda concede dicho crédito hasta filiales de segundo

orden; sólo España y Dinamarca limitan el crédito a las filiales directas.

A la vista de lo expuesto, cabe preguntarse si la decisión adoptada por el Parlamento español mediante la Ley 29/1991, de 16 de diciembre, es adecuada o no a las necesidades de España. En mi opinión, la decisión ha sido equivocada al haber optado por el método de imputación. La empresa española tiene dos grandes problemas de cara a su competitividad internacional: carece de la dimensión adecuada para hacer frente al reto del mercado único y competir en igualdad de condiciones con las otras empresas de mayor dimensión, y no tiene la experiencia internacional suficiente para competir en los mercados internacionales. Es difícil que la empresa española pueda mantener su competitividad en España si, a su vez, no compete con las empresas extranjeras fuera de nuestro territorio. Ello hace imprescindible que las empresas españolas comiencen a tener una política más agresiva de acercamiento a los mercados internacionales, creación de sucursales y filiales en el extranjero, participación en empresas extranjeras y adquisición de las mismas cuando sea posible. En otros términos, la empresa española deberá obligatoriamente competir en el mercado internacional en igualdad de condiciones con las empresas de otros países. Si no lo hace así y sigue limitándose al mercado local es altamente probable que su futuro sea la desaparición o la absorción por empresas extranjeras. Como lógica consecuencia de este punto de vista, creo que la fiscalidad debe evitar que las empresas españolas que realizan actividades fuera de España soporten una carga fiscal más alta que la que soportan sus competidores directos. Adicionalmente, considero que en España deberían plantearse medidas que incentivasen la internacionalización de la empresa española.

Al adoptar el método de crédito de impuesto, el legislador español no ha hecho más que poner una nueva traba adicional a las empresas españolas, sin tener en cuenta las condiciones efectivas en las que deben moverse. No me cabe ninguna duda de que España hubiera hecho mejor en seguir el camino que han marcado dentro de la Comunidad países como Alemania (por la vía de los tratados internacionales), Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo u Holanda.

En este sentido, es digno de elogio el planteamiento realizado por la Hacienda de Vizcaya, que ha optado por el método de exención al adaptar la normativa foral a la directiva comunitaria (5). Con lo que muchos empresarios españoles deberán plantearse la alternativa de realizar sus inversiones en el extranjero a través de sociedades vizcaínas.

### 3. Análisis crítico de la normativa española

#### a) *Tributación de partnerships y trusts*

Tanto la Ley del Impuesto sobre Sociedades como la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas sujetan a las personas o entidades residentes en España a gravamen por la totalidad de los rendimientos e incrementos de patrimonio que obtengan, con independencia del lugar donde se hubieran producido y cualquiera que sea la residencia del pagador (6). En relación con la inversión española en el extranjero, esto implica que los rendimientos e incrementos de patrimonio que provengan de dicha inversión serán gravados en España. Desgraciadamente, la normativa española en relación con las operaciones internacionales es muy parca, por lo que se genera una cierta incertidumbre en relación con aspectos esenciales del gravamen, tales como el momento en que deben computarse ciertas rentas obtenidas en el extranjero o la forma de cuantificar la base imponible en ciertos casos. Veamos primero estos problemas antes de entrar en el análisis detallado del funcionamiento de la deducción para evitar la doble imposición internacional.

El artículo 22 de la LIS establece los criterios de imputación temporal de ingresos y gastos y es también aplicable a los rendimientos obtenidos en el extranjero. En términos generales, se imputarán siempre en el momento en que se hubieran devengado o producido, con independencia del momento en que se realicen los correspondientes cobros y pagos, salvo que el sujeto pasivo opte por un criterio distinto en virtud de lo previsto en el artículo 22.2 del citado texto legal. De acuerdo con esta norma, no existe incertidumbre alguna respecto al momento en que deben computarse los rendimientos derivados de operaciones concretas (ventas, cobros, cánones, intereses, etc.). Sin embargo, en el supuesto de inversiones efectuadas en el extranjero de carácter empresarial a través de vehículos inversores no dotados de personalidad jurídico-tributaria en el país de destino de la inversión, pueden plantearse algunos problemas de imputación temporal.

Dada la evolución reciente de la legislación y la doctrina administrativa, no existen grandes dudas en relación con el régimen aplicable a filiales y establecimientos permanentes en el extranjero. Los rendimientos obtenidos a través de una filial extranjera de una sociedad española no serán imputados a la matriz española sino en el momento en el cual se produzca el acuerdo de distribución de dividendos en el país de destino (7). De igual forma, los rendimientos obtenidos a través de una sucurs-

sal o establecimiento permanente en el extranjero se imputarán a la sociedad española en el mismo momento en que se generen los ingresos o se produzcan los gastos (8). Sin embargo, no encontramos nada en la legislación española, la jurisprudencia o la doctrina administrativa en relación con el momento de imputación de los rendimientos obtenidos a través de otras formas de inversión en el extranjero. En el ámbito internacional, existen multitud de figuras jurídicas de asociación que pueden ser utilizadas para la realización de actividades empresariales y cuya naturaleza jurídica no es clara desde la perspectiva española. Los dos tipos de entidades más ampliamente utilizadas son los *partnerships* y los *trusts*. Los *partnerships* son formas de asociación con finalidad comercial semejantes a nuestras sociedades colectivas, ya que suponen la agrupación de un conjunto de socios para la realización de una determinada actividad, respondiendo los socios de forma ilimitada por las deudas sociales. La principal diferencia entre un *partnership* y una sociedad colectiva es que el *partnership* no está dotado de personalidad jurídica, aunque opere bajo un nombre comercial propio, distinto al de los socios, su constitución esté registrada en el Registro Mercantil y tenga una cierta capacidad jurídica para la realización de determinados actos de comercio, o incluso para personarse en juicio. Junto al *partnership* existe el denominado *limited partnership*, que vendría a ser semejante a una sociedad comanditaria, dado que existen socios con responsabilidad ilimitada (el o los *general partners*) y otros con responsabilidad limitada que aportan únicamente capital (el o los *limited partners*). La figura del *trust* es más difícil de calificar de acuerdo con la tradición jurídica española, ya que no existe una institución semejante en nuestro derecho (excepción hecha de algunas figuras fideicomisarias de los derechos forales). La figura del *trust* surge en el contexto del derecho hereditario anglosajón, si bien se ha extendido en el momento actual a múltiples actividades y es un instrumento muy utilizado en la planificación fiscal internacional. Mediante la escritura de constitución del *trust*, una persona o entidad (denominada *grantor* o *settlor*) transfiere un patrimonio a una o varias personas o entidades (denominadas *trustees*), quienes hacen suya la propiedad de los bienes, para administrarlos y disponer de ellos de acuerdo con las instrucciones dadas en la escritura de constitución del *trust* en favor de personas determinadas en dicha escritura (los *beneficiarios*). Las instrucciones contenidas en la escritura del *trust* pueden ser de la más variada naturaleza, cubriendo un rango que va desde otorgar a los *trustees* la más absoluta discrecionalidad en la administración y disposición

del patrimonio entregado hasta el establecimiento de reglas muy detalladas respecto de la utilización y disposición del mismo.

En relación con los *partnerships*, la mayor parte de los países no los consideran sujetos pasivos del impuesto sobre sociedades, de forma tal que imputan la totalidad de sus rentas a los socios. Con carácter general, el régimen aplicable a socios no residentes de los *partnership* es el que correspondería a las rentas obtenidas a través de un establecimiento permanente. No existe norma alguna que permita responder con claridad a la pregunta de cómo debe calificarse la renta obtenida por un inversor español a través de un *partnership*. En principio, hay tres posibles respuestas:

- En primer lugar, cabría considerar la inversión efectuada en un *partnership* como similar a la inversión efectuada en una entidad dotada de personalidad jurídica. Ello supondría que los rendimientos sólo se imputarían a la matriz española en el momento en que se hubiera producido su distribución. Como argumento en favor de esta posición cabe indicar que ésta sería la calificación que debería darse a los *partnerships* si hubieran sido constituidos en España. Efectivamente, como se ha indicado anteriormente, la naturaleza jurídica de los *partnerships* y de los *limited partnerships* es prácticamente idéntica a la de las sociedades colectivas y comanditarias, contando con todos los requisitos que exige la legislación española para estar dotados de personalidad jurídica. Por tanto, si dichas instituciones hubieran sido creadas en España tendrían personalidad jurídica, tributando por el impuesto sobre sociedades. No obstante, ello supone obviar el tratamiento que da a dichas instituciones el derecho de su país de residencia, según el cual no tienen personalidad jurídica ni son objeto de tributación separada.

- Alternativamente podría aplicarse a estas entidades lo dispuesto en el artículo 10 de la LIRPF, según el cual «las sociedades civiles, tengan o no personalidad jurídica, herencias yacentes, comunidades de bienes y demás entidades a que se refiere el artículo 33 de la Ley General Tributaria», no tributarán por el impuesto sobre sociedades y sus rendimientos se atribuirán a «los socios, herederos, comuneros o partícipes, respectivamente, según las normas o pactos aplicables en cada caso». Con esta interpretación, los rendimientos obtenidos por los *partnerships* se imputarían directamente a los socios en la proporción que establecieran los pactos de asociación, en el momento en que hubieran sido obtenidos. Es altamente discutible que esta norma sea aplicable a entidades no constituidas

en España, cuya naturaleza jurídica difiere claramente de las expresamente mencionadas en el artículo 10 de la LIRPF.

- La última alternativa es obviar la naturaleza jurídica del vehículo inversor y considerar que se trata de un pacto de asociación entre comerciantes que dará lugar a rendimientos, de acuerdo con las normas internas del propio pacto. Ello supondría que no se imputaría rendimiento alguno a los socios sino en el momento en que dicho rendimiento fuera exigible por los mismos según las normas internas del contrato de *partnership*. Esta es la posición que mantiene Victoriano González Poveda (9), según el cual «no puede atribuirse automáticamente a partícipe español el resultado obtenido en una *jointventure* o en una *partnership*».

La inversión a través de este tipo de entidades plantea un problema adicional: determinar la naturaleza jurídica del rendimiento obtenido. Este problema sólo tiene importancia en el supuesto de que el *partnership* esté constituido en un país que haya firmado un convenio para evitar la doble imposición con España en el que se prevea el método de exención con progresividad, ya que si el rendimiento se califica como rendimiento obtenido a través de un establecimiento permanente, no sería objeto de gravamen adicional en España, mientras que si se califica como dividendo existirá tal gravamen. Son pocos los convenios para evitar la doble imposición internacional que expresamente se refieren a la naturaleza jurídica de este tipo de rendimientos. No obstante, la práctica internacional tiende a considerarlos como rendimientos derivados de una actividad empresarial mediante establecimiento permanente, por tanto, susceptibles de gravamen en el país de la fuente y a los que sería de aplicación el método de exención en el supuesto de que éste fuera el método elegido en el convenio para evitar la doble imposición internacional.

La forma en que deben gravarse en España los rendimientos obtenidos por un *trust* constituido por un empresario español es mucho más difícil de determinar. En primer lugar, los sistemas fiscales en los países anglosajones contemplan una gran variedad de normas aplicables a los *trusts*, dependiendo de las notas específicas de su constitución. Por tanto, pueden existir *trusts* que estén sujetos al impuesto sobre sociedades como si se tratase de entidades independientes, *trusts* en los que los rendimientos se imputan a los beneficiarios directamente y *trusts* en los que los rendimientos se imputan al *grantor*. Al mismo tiempo, resulta difícil esclarecer, desde el punto de vista del derecho español, la naturaleza jurídica del acto de constitu-

ción del *trust*. Estas incertidumbres hacen que se trate de una figura difícil de utilizar por parte de los inversores españoles, salvo que se interponga entre el *trust* y el inversor español una filial residente en el extranjero para evitar los inconvenientes que pudieran derivarse de una adversa calificación del acto de constitución del *trust* o de los flujos posibles de renta que del *trust* se deriven en el futuro (10).

b) *Rentas obtenidas por un establecimiento permanente: valoración de la moneda extranjera*

En otro orden de cosas, la normativa española prácticamente no contiene norma alguna en relación con la tributación de las rentas obtenidas a través de un establecimiento permanente en el extranjero. Ello supone que deberán aplicarse las normas del impuesto sobre sociedades español a cada acto concreto efectuado por el establecimiento permanente en el extranjero, lo que puede generar importantes problemas prácticos. Dicho en otros términos, las amortizaciones, imputaciones temporales, criterios de provisión, etc., del establecimiento permanente, a efectos españoles, deberán dotarse o realizarse de acuerdo con la normativa española. Ello normalmente supondrá que el establecimiento permanente deberá llevar una contabilidad separada en su país de actuación de acuerdo con los criterios contables y fiscales de dicho país y otra en España.

La contabilidad en el país de destino rara vez coincidirá con la contabilidad de la matriz española, ya que los criterios contables y fiscales pueden ser claramente distintos. Por tanto, lo normal será que los beneficios obtenidos por el establecimiento permanente según la contabilidad de su país de destino y según la contabilidad española no coincidan, generándose problemas de comparación, especialmente importantes a la hora de computar la deducción por impuestos pagados en el extranjero.

Este problema cobra mayor importancia en relación con el tratamiento de las cuentas en moneda extranjera. La normativa española a este respecto es mínima y prácticamente sólo contempla el tratamiento de las diferencias de cambio resultantes de operaciones financieras a largo plazo. No existe ninguna norma que establezca cómo deben computarse los beneficios de un establecimiento permanente en el extranjero.

En realidad, existen dos problemas distintos, aunque claramente relacionados: los criterios para convertir en moneda nacional la cuenta de pérdidas y ganancias y los ajustes que deban efectuarse

en el valor de la inversión como consecuencia de las fluctuaciones en el tipo de cambio. En relación con el primer tema, el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE (11) ha emitido un informe que contempla tres sistemas de conversión de la moneda extranjera a efectos de la determinación del beneficio, a saber:

- El método de operaciones individualizadas (*specific transactions method*), que calcularía el beneficio convirtiendo en moneda nacional cada operación al tipo de cambio vigente en el momento de su realización.

- El método de beneficio o pérdida (*profit and loss method*), consistente en determinar el beneficio o pérdida del establecimiento permanente en moneda extranjera, siguiendo las reglas domésticas de determinación del beneficio y convirtiendo la cifra así resultante en moneda nacional al tipo de cambio del cierre del ejercicio o al medio del período.

- El método de comparación de balances (*balances sheet method*), consistente en convertir en una moneda nacional los balances iniciales y finales, bien a tipo de cambio histórico, bien al de cierre, bien al medio del ejercicio. El beneficio o pérdida se calcularía por diferencia entre ambos balances ajustada por las transferencias de rentas a la casa central.

A nadie se le oculta que las consecuencias de la utilización de cualquiera de estos tres métodos (u otros métodos que puedan ser aceptados contablemente) pueden ser marcadamente distintas. En momentos como el actual, en el que existe una gran volatilidad en los tipos de cambio, los problemas que pueden derivarse de una imprecisión en las normas de cómputo de las diferencias de cambio son especialmente importantes, ya que pueden hacer tributar beneficios ficticios.

En relación con los ajustes del valor en la inversión, nuestra legislación tampoco contiene norma alguna. Nuevamente, existen diversos métodos para computar estas diferencias (12), que pueden dar lugar a estimaciones radicalmente distintas.

c) *La deducción por doble imposición internacional en la legislación interna*

El único aspecto de la tributación de los rendimientos de las inversiones españolas en el extranjero que es objeto de tratamiento específico en la legislación española es el relativo a la forma de evitar la doble imposición internacional. Pese a ello, la normativa es excesivamente parca, generándose inseguridad jurídica al ser numerosas las cuestio-

nes que no resuelven los textos legales o reglamentarios.

En el impuesto sobre la renta de las personas físicas, toda la normativa existente se limita a lo dispuesto en el artículo 82 de la LIRPF, que no ha merecido desarrollo reglamentario alguno. En el impuesto sobre sociedades, la normativa legal se limita a lo dispuesto en la LIS en su redacción dada por la Ley 18/1991 y a lo dispuesto en la Ley 29/1991; en este caso sí existe desarrollo reglamentario, si bien no ha sido adaptado a la nueva normativa. Dicho desarrollo está contenido en los artículos 175 y 176 del Real Decreto 2631/1982, de 15 de octubre (en adelante, RIS).

Las normas legales básicas son muy semejantes. Así, el artículo 82 de la LIRPF indica lo siguiente:

«Uno. En el caso de obligación personal de contribuir, cuando entre los ingresos del sujeto pasivo figuren rendimientos o incrementos de patrimonio obtenidos y gravados en el extranjero, se deducirá de la cuota líquida la menor de las cantidades siguientes:

a) El importe efectivo de lo satisfecho en el extranjero por razón de gravamen de carácter personal sobre dichos rendimientos o incrementos de patrimonio.

b) El resultado de aplicar el tipo medio efectivo de gravamen a la parte de base liquidable gravada en el extranjero.

Dos. A estos efectos, el tipo medio efectivo de gravamen será el resultado de multiplicar por 100 el cociente obtenido de dividir la cuota líquida por la base liquidable. El tipo medio efectivo de gravamen se expresará con dos decimales.»

Por su parte, el artículo 24.4 de la LIS contiene un texto aparentemente similar, si bien, como veremos, contiene algunas diferencias difíciles de explicar, sobre todo si se tiene en cuenta que ambos textos fueron redactados en la misma ley (la Ley 18/1991) sin que parezcan existir razones sustanciales que justifiquen las discrepancias. El artículo 24.4 de la LIS indica lo siguiente:

«En el caso de obligación personal, cuando entre los ingresos del sujeto pasivo figuren rendimientos obtenidos y gravados en el extranjero, se deducirá la menor de las dos cantidades siguientes:

a) El importe efectivo de lo satisfecho en el extranjero por razón de gravamen de naturaleza idéntica o análoga a este Impuesto.

b) El importe de la cuota que en España corres-

pondería pagar por estos rendimientos si se hubieran obtenido en territorio español.»

Hacer un análisis exhaustivo de estas dos disposiciones y de los problemas prácticos que plantean excedería las limitaciones de espacio en que nos movemos. Sin embargo, creemos de gran importancia destacar algunas de las deficiencias de los artículos aquí mencionados por su gran trascendencia en relación con la seguridad jurídica de los inversores españoles. Entre dichos problemas cabe destacar los siguientes:

1) El artículo 24.4 de la LIS se refiere exclusivamente a los rendimientos obtenidos en el extranjero, sin que exista mención alguna a los incrementos de patrimonio. El texto reglamentario repite la literalidad de la Ley y sólo menciona los incrementos de patrimonio a la hora de determinar la cuota española equivalente en el artículo 175.2, según cuyo tenor «la cuota a la que se refiere la letra *b*) del apartado anterior [la cuota española correspondiente a los rendimientos obtenidos en el extranjero] será la que resulte de aplicar el tipo de gravamen a los rendimientos netos *e incrementos de patrimonio* procedentes del extranjero». ¿Cómo deben interpretarse estas disposiciones? Su tenor literal llevaría a considerar que los incrementos de patrimonio obtenidos en el extranjero no dan derecho a la deducción por doble imposición internacional, si bien los incrementos de patrimonio obtenidos en el extranjero deberían tenerse en cuenta para calcular el impuesto español a efectos de la deducción mínima. Esta consecuencia es totalmente absurda, y lo es por dos razones:

- No existe ninguna razón técnica ni lógica que permita dar un tratamiento distinto a los incrementos de patrimonio y a los rendimientos en relación con la doble imposición internacional. Desde el punto de vista práctico, ello supondrá que si un empresario español obtiene un incremento de patrimonio en el extranjero que se sujeta a gravamen en su país de origen (lo que será siempre el caso en relación con los inmuebles y, en muchas ocasiones, en relación con las acciones u otros bienes muebles), no podrá deducir del gravamen que le corresponda en España cantidad alguna en concepto de impuestos pagados en el extranjero, sufriendo una doble imposición que en muchos casos puede resultar expropiatoria.

- Esta interpretación del artículo 175.2 del RIS es incongruente con el texto del artículo 176 del mismo reglamento, ya que el artículo 176 indica que el cómputo de la deducción por impuestos pagados en el extranjero debe realizarse operación por operación, lo que hace inviable tener en cuenta

simultáneamente rendimientos e incrementos de patrimonio a efectos de determinar la cuota equivalente en España sobre los rendimientos obtenidos en el extranjero.

No obstante lo dicho, la mayor parte de la doctrina que ha tratado este tema opina que la interpretación anteriormente expuesta es la única posible dado el tenor de nuestro texto legal. Todos los autores reconocen que se trata de una disposición absurda y una interpretación incongruente, pero es la única compatible con el texto legal (13).

2) Ni la LIRPF, ni la LIS, ni sus respectivos reglamentos establecen norma alguna para determinar cuándo una renta se obtiene en el extranjero. El problema parecerá académico, pero, sin embargo, es de la mayor trascendencia, ya que no existirá derecho alguno a deducción si la renta no se considera obtenida en el extranjero. A mi entender, caben tres interpretaciones distintas del término utilizado por la Ley:

- Se debe considerar renta obtenida en el extranjero toda aquella que, según la normativa del país de origen, se considere como originada en dicho país, con independencia de la posible calificación que pudiera corresponder en España con base en el artículo 7 de la LIS o en el artículo 70 del Real Decreto 1841/1991, de 30 de diciembre (en adelante, RIRPF).

- Debe considerarse renta obtenida en el extranjero aquella que no quepa incluir en ninguna de las categorías definidas como rentas obtenidas en España a efectos de los rendimientos obtenidos por no residentes en los artículos 7 de la LIS y 70 del RIRPF.

- Para determinar lo que debe considerarse renta obtenida en el extranjero, debe partirse de las definiciones de renta obtenida en España contenidas en la legislación española (artículo 7 de la LIS y artículo 70 de la RIRPF) aplicándolas, *sensu contrario*, como si se tratase de la normativa extranjera. De tal manera que si el país de origen de la renta pudiera calificar como renta obtenida en su país el rendimiento pagado al residente en España en el supuesto de que la normativa de su país fuera semejante a la española, la renta estaría válidamente calificada como renta obtenida en el extranjero y, por tanto, daría derecho a la deducción por doble imposición intersocietaria.

Es evidente que cualquiera de estos tres criterios puede dar lugar a resultados distintos. El más negativo de los tres es, sin duda, el segundo, ya que implicaría prácticamente la imposibilidad de aplicar la deducción por doble imposición internacional a

la mayor parte de los rendimientos obtenidos de inversiones en el extranjero. El mayor inconveniente que plantea esta disputa es que cualquiera de los tres criterios resulta jurídicamente difícil de defender. Los dos criterios mencionados en último lugar suponen una extensión analógica de las disposiciones fiscales expresamente prohibida por la Ley General Tributaria. El criterio indicado en primer lugar implica aceptar los criterios de calificación otorgados por la ley extranjera, lo que es igualmente difícil de justificar sobre la base de los principios de soberanía tributaria. En cualquier caso, considero que el criterio que debe prevalecer en la situación actual es el enunciado en primer lugar, a falta de un criterio legal más claro.

3) Ninguno de los dos textos legales, anteriormente transcritos, especifican la forma en que debe computarse la deducción por doble imposición internacional si el mismo contribuyente obtiene varias rentas en el extranjero. En ambos casos parece derivarse del texto legal que deben computarse conjuntamente la totalidad de los rendimientos (y en el caso del IRPF de los incrementos de patrimonio) sea cual sea su lugar de origen y la operación en la que se originaron. Ambas normas legales se remiten a rendimientos (o, en el caso de IRPF, incrementos de patrimonio) en plural, lo que avalaría esta opinión. En el caso del IRPF esta interpretación es aún más clara, ya que la letra *b*) del apartado 1 del artículo 82 expresamente indica que la comparación debe realizarse «al resultado de aplicar el tipo medio efectivo de gravamen a la parte de base liquidable gravada en el extranjero». Al remitir a parte de base liquidable gravada en el extranjero es evidente que está configurando unitariamente todos los rendimientos obtenidos en el extranjero a efectos de determinar la fórmula de cómputo de la deducción por doble imposición internacional. El Reglamento del IRPF ha optado por no desarrollar esta disposición, con lo cual carecemos de una guía válida para saber cuál es la interpretación de la Administración. No obstante, es una opinión generalizada que la deducción por doble imposición internacional debe computarse en el supuesto de las personas físicas de una forma global, considerando unitariamente todos los rendimientos obtenidos en el extranjero. Como se indicó anteriormente, esta alternativa reduce alguno de los efectos negativos del sistema de crédito de impuesto, ya que permite compensar rentas que han sido objeto de alta tributación en el extranjero con rentas que tengan un tipo de gravamen más bajo, reduciendo la posibilidad de que exista un exceso de impuestos pagados en el extranjero que no sea compensable y, por tanto, de que se pro-

duzca un exceso de tributación. Sin embargo, el RIS mantiene una interpretación opuesta. Así, el artículo 176.2 del RIS indica que «la base para la aplicación de la deducción por doble imposición internacional y la deducción se computarán de modo individualizado por cada operación, sin que sea admisible el cómputo global indiscriminado».

«A estos efectos, se considerarán como integrados en una única operación los rendimientos que se deriven de un mismo contrato principal y de los accesorios establecidos para el adecuado cumplimiento del principal, siempre que provengan del mismo país extranjero.»

El párrafo tercero de la misma disposición abunda en esta idea al indicar que si existiera más de un establecimiento permanente en un mismo país la deducción se calcularía para cada uno de ellos de modo separado y con independencia de otras rentas que pudieran haberse obtenido en el mismo país.

La primera duda que plantea el texto reglamentario es su compatibilidad con lo dispuesto en la Ley. A mi entender, hay una clara extralimitación reglamentaria que puede significar un perjuicio para los contribuyentes. Por tanto, creo que podría impugnarse la validez del texto reglamentario. Por otro lado, considero que la norma del texto reglamentario no es adecuada a la situación española por razones que se expusieron anteriormente y que justificarían claramente su cambio en el momento actual.

4) El artículo 82 de la LIRPF indica que se deducirá «el importe efectivo de lo satisfecho en el extranjero *por razón de gravamen de carácter personal...*»; el artículo 24.4 de la LIS contiene el mismo texto, si bien indica que lo que se deducirá es lo satisfecho «*por razón de gravamen de naturaleza idéntica o análoga*». El texto de estas disposiciones plantea ciertos problemas interpretativos no siempre fáciles de resolver. En primer lugar, no resultan claros los conceptos de «gravamen de naturaleza personal» o de «gravamen de naturaleza idéntica o análoga». Ello ha planteado algunos problemas respecto de la deducción de impuestos semejantes a los antiguos impuestos de producto o los fijados a tanto alzado sobre el importe íntegro de las rentas obtenidas. Sin embargo, donde mayores problemas se han planteado en el pasado es en relación con el concepto de «importe efectivamente satisfecho». Desde el punto de vista práctico, ello supone siempre dificultades a la hora de probar cuál es el importe efectivamente satisfecho y a la hora de deducir en España el importe devengado en el extranjero cuando aún no ha sido satisfecho

por razones puramente de calendario. Desde el punto de vista conceptual, el mayor problema que se ha planteado es el relativo al crédito por impuestos bonificados o exentos, lo que la doctrina anglosajona denomina *tax sparing*. Como se indicó anteriormente, el sistema de imputación implica que cualquier beneficio fiscal que se conceda en el país de destino de la inversión perderá su eficacia, ya que redundará en un mayor impuesto a pagar en el país de origen de la inversión. Ello es consecuencia ineludible de la forma de computar la deducción por doble imposición internacional en el sistema de imputación. En el ámbito internacional, este hecho ha generado gran polémica, sobre todo en las relaciones entre países desarrollados y no desarrollados. La polémica se ha circunscrito normalmente al ámbito de los convenios para evitar la doble imposición internacional, en los que los países no desarrollados siempre han exigido la inclusión de una cláusula de *tax sparing*, de forma tal que los beneficios fiscales que concedieran a las inversiones extranjeras realizadas en su país no quedasen sin eficacia práctica al ser eliminados en el país origen de la inversión. El argumento principal de los países no desarrollados puede esquematizarse indicando que, en último extremo, si no se concede *tax sparing*, cualquier beneficio fiscal otorgado por un país no desarrollado equivaldría a la concesión de una subvención por dicho país al país exportador de capital (normalmente un país de mayor nivel de desarrollo), lo que no parece aceptable desde el punto de vista político. El resultado de esta polémica ha sido la inclusión de cláusulas de *tax sparing* en muchos convenios (o la negativa de algunos países a esta inclusión, como es el caso de Estados Unidos, lo que hizo peligrar su política de firma de convenios para evitar la doble imposición con países no desarrollados). España ha incluido la cláusula de *tax sparing* en varios convenios. Sin embargo, en ningún país se ha planteado la posibilidad de conceder el *tax sparing* directamente a todos los contribuyentes en ausencia de convenio. En España, ésta es la interpretación generalmente aceptada de la normativa vigente. Sin embargo, el Tribunal Supremo (14) ha considerado que debe darse un crédito fiscal también por el impuesto bonificado o exento, sobre la base del artículo 57.1 de la Ley General Tributaria por considerar que los impuestos extranjeros deben asimilarse a los impuestos a cuenta. La doctrina ha discutido ampliamente la validez de los argumentos dados por el Tribunal Supremo (15). El Tribunal Económico-Administrativo Central, pese a la existencia de jurisprudencia del Tribunal Supremo en contra, ha optado por rectificar el criterio del alto Tribunal, negando el *tax sparing* salvo en los supuestos ex-

presamente contemplados en los convenios, lo que se corresponde con la posición doctrinal más extendida.

5) Ambos textos legales limitan la deducción por impuestos extranjeros al importe que correspondería haber satisfecho en España sobre los rendimientos (o en el IRPF, incrementos de patrimonio) si se hubieran obtenido en territorio español. Esta limitación plantea dos problemas distintos: de una parte, la determinación de cuál es la base sobre la que debe determinarse el impuesto equivalente español, y de otra, cuál será el tipo de gravamen aplicable.

Para determinar la base de la deducción, el artículo 82 de la LIRPF se refiere a «la parte de base liquidable gravada en el extranjero»; el artículo 24.4 de la LIS se refiere exclusivamente a los rendimientos, sin indicar si se trata de rendimientos brutos o netos, si bien el artículo 175.2 del RIS se refiere expresamente a los rendimientos netos. Por tanto, en ambos casos parece que la norma remite a la base imponible o liquidable obtenida en el extranjero. La deducción por doble imposición internacional se calculará, por tanto, teniendo en cuenta los rendimientos brutos obtenidos en el extranjero menos los gastos que le sean directamente aplicables. En el caso del IRPF, al remitirse al concepto de base liquidable se plantean importantes problemas prácticos, ya que dicho concepto es sumamente artificial tras la Ley 18/1991. Al mismo tiempo, la diferencia entre la base imponible y la base liquidable en IRPF puede generar curiosas preguntas, como, por ejemplo, qué parte de las aportaciones en los planes de pensiones debe imputarse a la base imponible obtenida en el extranjero, si es que debe imputarse alguna. La pregunta que no contesta ninguna de nuestras disposiciones legales, y que es especialmente importante en relación con las rentas empresariales, es cómo deben imputarse los gastos a los rendimientos obtenidos en el extranjero. De los textos legales parece derivarse claramente que los gastos directamente relacionados con la inversión en el extranjero deberán deducirse del importe de los rendimientos brutos a efectos de determinar la base liquidable o el rendimiento neto obtenido en el extranjero. Sin embargo, no hay ninguna regla sobre la imputación de aquellos gastos no directamente relacionados con la inversión en el extranjero. El mayor problema viene dado por la imputación de gastos financieros y de gastos generales de los departamentos internacionales o incluso de los gastos generales de la empresa. ¿Deben imputarse a los rendimientos obtenidos en el extranjero? Si la respuesta es positiva, ¿en qué forma debe realizarse tal imputación? En la mayor

parte de los países desarrollados se establece una regulación relativamente detallada sobre la forma en que deben imputarse los gastos generales, financieros o de investigación y desarrollo a los rendimientos obtenidos en el extranjero. En nuestro país no existe ninguna norma a este respecto, lo que deja al contribuyente en manos de la Inspección de Hacienda y de la respuesta que puedan dar a este problema los tribunales de justicia en el futuro.

El segundo elemento para determinar el impuesto español equivalente es el tipo de gravamen. En el supuesto del IRPF se establece el tipo de gravamen sobre la base de dividir la cuota líquida entre la base liquidable. Ello supone que la deducción máxima corresponderá al tipo efectivo de gravamen una vez efectuadas todas las deducciones de la cuota previstas en nuestra legislación, exceptuando las retenciones y pagos fraccionados. Por tanto, el límite de la deducción por doble imposición internacional se verá afectado por las posibles deducciones de la cuota que haya realizado el sujeto pasivo aunque no tengan nada que ver con las rentas obtenidas en el extranjero y aunque se tratase de beneficios fiscales que no serían aplicables a sus actividades realizadas en el extranjero. Por el contrario, la norma del impuesto sobre sociedades es más generosa, ya que remite al tipo general de gravamen para determinar el importe de la deducción por doble imposición internacional (16). Por lo que el importe máximo a deducir será el que corresponda al tipo nominal de gravamen sin tener en cuenta las bonificaciones, deducciones o la deducción por doble imposición intersocietaria.

En resumen, la reglamentación española del método de imputación es sumamente deficiente, siendo de destacar las grandes lagunas legales y reglamentarias que aumentan la inseguridad jurídica.

Con independencia de lo dispuesto en la LIS o la LIRPF debemos indicar que existen ciertas entidades en las que se sustituye la regla general de aplicación del método de imputación por la de aplicación del método de exención con progresividad. Este es el régimen previsto para las uniones temporales de empresas que operan en el extranjero (17).

#### d) *Doble imposición económica internacional*

La Ley 18/1991 introduce una importante innovación en el marco de la deducción por doble imposición internacional. Dicha Ley introduce un nuevo párrafo 5.º en el artículo 24 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades que tiene por objeto evitar la doble imposición económica. La normativa tradi-

cional española, que hemos analizado hasta el momento, exclusivamente ofrece aliviar la doble imposición jurídica, esto es, la que se produce cuando una misma persona, física o jurídica, se sujeta a gravamen por impuestos semejantes en dos o más países por una misma renta. Sin embargo, la normativa tradicional española no solventaba el problema que se produce cuando una misma renta se sujeta a gravamen por dos o más impuestos semejantes en personas distintas. Este es el caso típico de los dividendos intersocietarios que se generan de un beneficio que ha sido gravado por el impuesto sobre sociedades y vuelven a ser gravados en manos del accionista. El problema de la doble imposición económica internacional ha sido solucionado en los países anglosajones mediante el mecanismo del crédito por el impuesto subyacente al que hicimos mención con anterioridad. Un número creciente de países está optando por el método de exención con progresividad para resolver este mismo problema, como también se indicó anteriormente. España, a través de la Ley 18/1991, optó por establecer con carácter general el método de crédito por impuesto subyacente, anticipándose a la normativa específica, que debería adaptar la legislación española a la Directiva del Consejo de la Comunidad Europea de 23 de julio de 1990 (90/435/EEC), relativa al tratamiento fiscal aplicable a las relaciones matriz-filial intracomunitarias.

Dicho párrafo 5.º permite deducir como impuesto pagado en el extranjero la suma del impuesto sobre sociedades soportado por la sociedad pagadora del dividendo más la imposición que se haya exigido directamente sobre este dividendo, siempre y cuando la sociedad española incorpore a su base imponible el importe de beneficio bruto del que se ha derivado dicho dividendo (en otros términos, tanto el impuesto sobre sociedades como el impuesto soportado sobre el dividendo se consideran como impuestos a cuenta de la imposición final española y, por tanto, el dividendo neto recibido se eleva al íntegro).

Los principales requisitos y limitaciones de esta nueva deducción por doble imposición internacional son los siguientes:

- 1) Para que se aplique esta deducción es necesario que se trate de dividendos satisfechos por una sociedad no residente. La norma no define qué debe entenderse por dividendos o por sociedad no residente. A mi entender, el concepto de dividendo definido en el artículo 174 del RIS en conexión con el artículo 125.1 del mismo Reglamento debe ser también aplicable a la deducción por doble imposición internacional. En relación con el

concepto de sociedad, considero que este término deberá interpretarse en un sentido amplio como cualquier entidad extranjera dotada de personalidad jurídica y que, por tanto, no pueda ser considerada por España como una entidad sujeta al régimen de atribución de rentas de las descritas en el artículo 10 de la LIRPF (en este caso, el crédito por impuesto subyacente será automático).

2) La sociedad matriz debe poseer al menos el 25 por 100 del capital de la sociedad no residente. No define tampoco la nueva norma qué debe entenderse por capital. A mi entender, deberá incluirse dentro de esta mención tanto el capital con derecho a voto como sin él. Por tanto, la titularidad de capital debe referirse al valor nominal del mismo si existe. En el caso de aquellas entidades en las que no existe un valor nominal o el capital es variable, deberá estarse a la cifra total de fondos aportados por los socios.

3) El porcentaje de titularidad debe mantenerse de manera ininterrumpida tanto en el período impositivo en que se distribuyen los beneficios como en el período inmediatamente anterior. Esta norma tiene su origen en el párrafo 2.º del artículo 173 del RIS, que exigía el mismo período de tenencia para la concesión de la deducción por dividendos en su grado máximo. Ello implica que el elemento de referencia será el ejercicio fiscal de la entidad española que recibe los dividendos. En el extremo, implica que el período mínimo de tenencia es igual a un ejercicio social más un día (la duración del ejercicio fiscal inicial puede ser menor de un año natural) siempre y cuando las acciones sigan siendo poseídas por la entidad matriz durante la totalidad del segundo ejercicio fiscal.

4) El límite máximo de la cantidad a deducir será la cuota que en España correspondería pagar por estos rendimientos si se hubieran obtenido en territorio español. Dado que la terminología de la Ley a este respecto es idéntica a la utilizada en el párrafo 4.º de este mismo artículo, consideramos que deben ser aplicables en este contexto todos los comentarios que se han realizado en relación con el impuesto español equivalente al comentar el artículo 24.4 de este mismo texto legal.

5) La mayor limitación práctica de esta disposición es que no contempla la posibilidad de tener en cuenta el impuesto sobre sociedades pagado por filiales de segundo y tercer grado. Los países que tienen una tradición en la utilización de este sistema, como son principalmente los anglosajones (Estados Unidos, Inglaterra, Irlanda), conceden este crédito no sólo por el impuesto sobre sociedades pagado por las filiales directas, sino también

por las filiales indirectas. Cada país define el concepto de filial de una forma distinta y admite la deducción del impuesto sobre sociedades en un número de escalones mayor o menor según los casos. Como se ha indicado anteriormente, la razón de otorgar este crédito fiscal es asegurar que se evita la doble imposición económica en aquellos supuestos en que no es posible poseer las sociedades operativas directamente. Prácticamente todos los estados que siguen el método de crédito de impuesto subyacente son conscientes de que las cadenas de titularidad directa son la excepción en las estructuras internacionales y que es inevitable que existan cadenas más largas por interposición de sociedades *holding* o por necesidades mismas de la estructura. Dentro de la CE, España y Dinamarca son los únicos países que han optado por conceder el crédito por impuesto subyacente sólo en relación con el impuesto sobre sociedades satisfecho por las filiales directas.

La Ley 29/1991 adaptó la legislación española a la Directiva Comunitaria 90/435/EEC. En este aspecto concreto no era necesario realizar la adaptación, ya que la Ley 18/1991 había efectuado esta adaptación con carácter previo y el artículo 24.5 de la LIS, anteriormente comentado, cubría suficientemente los requisitos establecidos en la mencionada directiva. No obstante, el legislador español consideró necesario incorporar en el derecho interno el texto íntegro de la directiva. La Directiva Comunitaria ofrecía ciertas posibilidades de elección a los estados miembros para determinar el método con el cual se debía evitar la doble imposición internacional y sus condiciones de aplicación.

España hizo uso de esta capacidad de elección. Desgraciadamente, a la hora de elegir siempre optó por la hipótesis más restrictiva, de forma tal que los inversores españoles en el extranjero salieron comparativamente perjudicados frente a los empresarios de los otros países miembros de la Comunidad. Aún más, la normativa que resulta de la Ley 29/1991 es en algunos aspectos más restrictiva que la propia normativa interna introducida por la Ley 18/1991, con lo que se llega a la paradójica situación de que una norma realizada para beneficiar a las inversiones dentro de la Comunidad Económica Europea pueda resultar perjudicial para algunos contribuyentes. Ello hace plantearse la posibilidad de renunciar a la Ley 29/1991 en favor del régimen general. El texto de la Ley 29/1991 no parece dar pie a dicha posibilidad de elección, ya que sus disposiciones tienen carácter imperativo. No obstante, creo que es lícito plantearse la legalidad de la renuncia a los «beneficios» de la Ley

29/1991 en aquellos casos en los que el contribuyente se considere perjudicado frente a la normativa general, ya que el espíritu de la Ley 29/1991 es precisamente favorecer las inversiones dentro de la Comunidad Económica Europea, por lo que opino que sería legítimo renunciar a su aplicación si pudiera probarse que dicha disposición, en un caso concreto, es perjudicial.

El título 2.º de la Ley 29/1991 establece un régimen conceptualmente idéntico al previsto en el artículo 24.5, anteriormente comentado. Ello supone que cuando una matriz española reciba dividendos de una filial comunitaria, podrá deducir de la cuota que corresponda pagar en España no sólo el impuesto satisfecho sobre el dividendo (que de hecho habrá desaparecido por virtud de la propia Directiva Comunitaria), sino también el impuesto subyacente sobre sociedades satisfecho por la filial comunitaria, si bien deberá integrar en su base imponible en España el importe íntegro del beneficio generado por la filial comunitaria del cual se derivó el dividendo. Los principales requisitos y limitaciones de esta deducción por doble imposición internacional son los siguientes:

1) Tanto la filial comunitaria como la matriz española deben revestir alguna de las formas previstas en el anexo de la Directiva. En relación con las entidades españolas, dicho anexo exclusivamente incluye las sociedades anónimas, comanditarias por acciones, de responsabilidad limitada y las entidades públicas y estatales que operan bajo derecho privado. Por tanto, no incluyen a las sociedades comanditarias simples, colectivas u otras entidades que puedan estar sujetas al impuesto sobre sociedades español. De igual forma, la enumeración de entidades que pueden «beneficiarse» del régimen establecido en la Ley 29/1991 es muy limitada en relación con los distintos países miembros de la Comunidad Económica Europea. No obstante, el artículo 23 de la Ley 29/1991 permite que el Ministerio de Economía y Hacienda extienda estos «beneficios» a otras entidades con forma jurídica distinta, a condición de reciprocidad.

2) Tanto la entidad matriz como la filial deben estar sujetas y no exentas a alguno de los impuestos que gravan los beneficios de las entidades jurídicas de los estados miembros de la Comunidad Económica Europea mencionados en el artículo 2.c) de la Directiva. Esta norma no requiere un pago efectivo de impuestos, sino exclusivamente que la entidad como tal esté sujeta y no exenta. Por tanto, el régimen previsto en la Ley 29/1991 será aplicable a aquellas entidades constituidas en los países comunitarios que prevén el régimen de

exención con progresividad para evitar la doble imposición internacional, aunque sus beneficios no hayan soportado gravamen efectivo alguno por haberse acogido a dicho sistema para evitar la doble imposición internacional.

3) La distribución de beneficios no debe ser consecuencia de la liquidación de la sociedad. Este requisito no se establece en el artículo 24.5 de la LIS. No obstante, no es claro que la distribución de reservas en el momento de la liquidación gozase de la deducción prevista en el artículo 24.5 de la LIS. Desde una perspectiva conceptual, no se entiende esta exclusión, ya que la finalidad de esta norma es evitar la doble imposición internacional, doble imposición que puede, y de hecho se habrá producido, en el supuesto de la liquidación, ya que las reservas distribuidas en este momento habrán sido objeto de gravamen con anterioridad en el país de residencia de la entidad liquidada.

4) La entidad matriz española deberá poseer directamente al menos el 25 por 100 del capital de la entidad pagadora. A este respecto son de aplicación los comentarios realizados anteriormente en relación con el concepto de capital.

5) El mencionado porcentaje debe haberse mantenido de forma ininterrumpida durante los dos años anteriores al día en que sea exigible el beneficio que se distribuya. En este caso, la normativa de adaptación contenida en el artículo 17.2, párrafo 2.º, de la Ley 29/1991 es más restrictiva que la prevista en el artículo 24.5 de la LIS. En aquel artículo se exigía que las acciones se hubieran poseído de forma ininterrumpida durante el período impositivo en el que se distribuía el dividendo y el inmediatamente anterior. Como allí se indicó, esto suponía que un dividendo recibido el primer día del segundo ejercicio fiscal posterior a la adquisición de las acciones daba derecho a la deducción del artículo 24.5, siempre y cuando se mantuviera la tenencia de estas acciones durante la totalidad de dicho ejercicio fiscal. Sin embargo, la Ley 29/1991 establece un requisito mucho más estricto, ya que se refiere a años naturales y requiere que el período de dos años se haya cumplido en el momento en el que el dividendo sea exigible. Se han planteado dudas en el seno de la Comunidad Europea sobre si el requisito establecido por la Ley española es acorde o no al texto de la Directiva. La opinión más generalizada entre los expertos es que el texto de la Ley 29/1991 no cumple con las exigencias de la Directiva, ya que se interpreta que este requisito puede cumplirse *ex-post*. Dicho en otros términos, si se recibe un dividendo antes de cumplir los dos años, dicho dividendo debería go-

zar del régimen previsto en la Ley, si bien de incumplirse el período de tenencia *ex-post* se debería satisfacer el impuesto que no se satisfizo en su momento.

6) El concepto de residencia en la Comunidad se determinará de acuerdo con la legislación de cada estado. En caso de conflicto deberá acudirse a lo dispuesto en los convenios para evitar la doble imposición firmados por España. En términos generales, no deben plantear problemas salvo en lo relativo a Irlanda y Grecia. España ha firmado el convenio para evitar la doble imposición con todos los demás países de la Comunidad, lo que supone que si existe un conflicto de residencia, éste deberá resolverse de acuerdo con lo previsto en el convenio. Al no existir convenio con Irlanda o Grecia, pueden producirse problemas de doble residencia con estos dos países. A mi entender, si existiese tal conflicto la normativa de la Ley 29/1991 sería aplicable en tanto en cuanto Irlanda o Grecia considerasen la entidad en cuestión como residente en sus respectivos países, con independencia de que España pudiera considerar a dicha entidad también residente en España.

7) El artículo 18.1.b), párrafo 2.º, de la Ley 29/1991 contiene una regla que se echa en falta en el artículo 24.5 de la LIS. Efectivamente, según dicho artículo, en el supuesto de distribución de reservas, se atenderá a la designación contenida en el acuerdo social, entendiéndose aplicadas las últimas cantidades abonadas a dichas reservas. Esta norma es de gran importancia, ya que permite resolver un problema de casi imposible solución en otro caso. Efectivamente, para poder deducir el impuesto subyacente es necesario conocer su cuantía. La cuantía del impuesto no será igual en los distintos ejercicios. Por tanto, si se distribuyen reservas acumuladas en varios ejercicios, es necesario identificar el año en que se generaron las reservas que se están distribuyendo para poder así valorar cuál es el importe de impuesto satisfecho en el país de origen. El artículo 24.5 nada dice a este respecto, por lo que deberemos estar a lo que se indique en el acuerdo de distribución de dividendos, y caso contrario, se planteará un problema de imposible solución, salvo que se dicte alguna norma reglamentaria que clarifique el precepto. La Ley 29/1991 ha sido clarificadora a este respecto aunque solamente sea aplicable en el ámbito reducido para el que ha sido concebida: las relaciones matriz-filial en el ámbito comunitario. Efectivamente, el citado precepto indica que se considerarán distribuidas aquellas reservas que expresamente se hayan distribuido según lo establecido en el texto del acuerdo de distribución o, si no existe tal men-

ción, se considerarán distribuidas las reservas constituidas en último lugar.

8) La Ley 29/1991 expresamente indica que el exceso de impuesto pagado en el extranjero que no sea deducible de la cuota no tendrá la consideración de gasto deducible en el impuesto sobre sociedades.

9) El artículo 19 de la Ley 29/1991 indica que una matriz española no podrá considerar como gasto deducible la depreciación de la participación en la sociedad filial derivada de la distribución de beneficios. No se encuentra una norma semejante en el artículo 24.5 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades ni tampoco en relación con la provisión por depreciación de valores mobiliarios en la normativa general del impuesto.

10) El artículo 23.2 de la Ley 29/1991 otorga el mismo tratamiento a los intereses recibidos por una matriz española que hubieran sido calificados fiscalmente como dividendos en un estado miembro de la Comunidad Económica Europea si, de acuerdo con lo establecido en el artículo 16.9 de la Ley 61/1978, España los hubiera calificado de igual forma. Como es sabido, el artículo 16.9 de la LIS establece una *ratio* máxima de capital/endeudamiento proveniente de entidades extranjeras relacionadas, cuya aplicabilidad en el supuesto de países que hayan firmado un convenio para evitar la doble imposición con España ha sido puesta en duda por algunos autores sobre la base del principio de no discriminación incluido en todos los tratados para evitar la doble imposición firmados por España (18).

11) Por último, el artículo 24 de la Ley 29/1991 establece unas normas antielusión fiscal que no existen en el supuesto del artículo 24.5. Las normas anteriormente mencionadas no serán aplicables cuando la filial sea residente fiscal de un territorio que se ha configurado como un paraíso fiscal (lo que en este contexto es prácticamente innecesario, ya que ninguna de las entidades que puedan considerarse como residente fiscal en un paraíso fiscal habrá estado sujeta a los impuestos sobre sociedades mencionados en el artículo 2.c) de la Directiva Comunitaria) ni en el supuesto de que la mayoría de los derechos de voto de la matriz española sea ostentada, directa o indirectamente, por personas físicas o jurídicas que no residen en estados miembros de la Comunidad Económica Europea. Es discutible si esta segunda norma es también aplicable a matrices españolas que reciben dividendos de filiales extranjeras. En principio, está pensada para el supuesto contrario: matrices extranjeras que reciben dividendos de sociedades

españolas. Sin embargo, su texto es suficientemente amplio como para cubrir ambos casos. Como es sabido, esta norma de exclusión tiene tres grandes excepciones que necesitarán desarrollo reglamentario. Este régimen sigue siendo aplicable, pese a que la mayoría de los derechos de voto sea propiedad de personas físicas o jurídicas no comunitarias, siempre y cuando se pruebe que la matriz cumple uno de los requisitos siguientes:

- Realizar efectivamente una actividad empresarial directamente relacionada con la actividad empresarial desarrollada por la sociedad filial.
- Tener por objeto la dirección o gestión de la sociedad filial mediante la adecuada organización de medios materiales y personales (no se define qué es lo que significan adecuados medios materiales y personales).
- Haberse constituido por motivos económicos válidos y no para disfrutar indebidamente del régimen previsto en la mencionada Ley. Tampoco en este caso se menciona qué es lo que puede considerarse como motivos económicos válidos. A mi entender, será necesario justificar que existe una realidad económica en la matriz española para tener derecho a la aplicación de esta Ley. Adicionalmente, considero que no será necesaria esta prueba en el supuesto de matrices constituidas con anterioridad al momento de entrar en vigor la Ley 29/1991 (o, en la peor de las hipótesis, en el momento de entrada en vigor de la Directiva Comunitaria), ya que si la matriz existía con anterioridad a la entrada en vigor de dichas disposiciones, es evidente que no fue constituida para beneficiarse de las mismas.

En el cuadro núm. 3 se comparan algunas de las notas generales de los regímenes establecidos en los diez países miembros de la Comunidad que han adaptado su normativa a la Directiva Comunitaria. Como puede observarse de una simple comparación de los regímenes de los distintos países, España contiene uno de los regímenes más restrictivos. Efectivamente, podemos observar cómo España y Dinamarca son los únicos países que requieren un período de tenencia de dos años con anterioridad al momento en que el dividendo es exigible (en el caso de Dinamarca, pagado). Todos los demás países o bien no requieren período de tenencia o bien requieren un período inferior o permiten que el período de tenencia pueda cumplirse incluso después de haber recibido el dividendo.

De los diez países que han adaptado su normativa a las disposiciones de la Comunidad, cinco

han optado directamente por el método de exención (Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Holanda); un sexto país, Alemania, prácticamente utiliza el método de exención, ya que sus tratados normalmente siguen este régimen, y de hecho, de los once convenios que ha firmado con los países miembros de la Comunidad Económica Europea, nueve prevén el método de exención; el convenio con Italia no lo prevé, pero, sin embargo, en el nuevo convenio firmado en 1989 y pendiente de ratificación por Italia se incluye también el método de exención, y sólo el convenio con Grecia no lo contempla expresamente. Entre los países que han optado por el sistema de crédito por impuesto subyacente, sólo Dinamarca y España restringen el crédito a las filiales de primer grado. Irlanda e Inglaterra conceden el crédito, respectivamente, a filiales de segundo grado y sin restricción alguna, y en el supuesto en el que se aplicase este mecanismo en Alemania, se admitiría hasta filiales de segundo grado. En relación con el porcentaje de acciones que debe poseerse para tener derecho a estos beneficios, España está en el grupo que requiere el máximo porcentaje permitido por la normativa comunitaria. Por último, y aunque no se encuentre incluido en el cuadro de referencia, debemos indicar que sólo Francia y España han establecido una norma antiabuso que niega los beneficios de la Directiva Comunitaria a aquellas sociedades matrices en las que una mayoría de los derechos de voto sea poseído directa o indirectamente por personas o entidades no comunitarias. La legalidad de esta disposición es discutible a la vista del texto mismo de la Directiva, y se trata de una materia que deberá ser decidida en último extremo por la Corte de Justicia en Luxemburgo.

La Hacienda Foral de Vizcaya ha optado por un sistema semejante al seguido por la mayoría de los países comunitarios. Sus aspectos más destacables son los siguientes:

- 1) El método elegido para evitar la doble imposición es el de exención. Por tanto, estarán exentos del impuesto sobre sociedades «los beneficios percibidos de la sociedad filial a título de socio».
- 2) La Norma Foral requiere un 10 por 100 de participación directa en vez del 25 por 100 requerido por la norma estatal.
- 3) La Norma Foral reduce a un año el período mínimo de tenencia previo al día en que el beneficio sea exigible, en vez de los dos años previstos por la norma estatal.

Sin embargo, la exención no se extiende a las

**CUADRO NUM. 3  
REGIMEN TRIBUTARIO DE LAS MATRICES COMUNITARIAS**

	Método elegido		Porcentaje mínimo de acciones	Periodo de tenencia	
	Exención	Imputación		Periodo	Por acción y global
ALEMANIA	Previsto en sus tratados, se aplica con todos los países comunitarios salvo Grecia (Italia pendiente de ratificar)	Si no hay convenio, crédito indirecto hasta filiales de segundo grado	10% capital	No hay período si el convenio prevé la exención. Si se usa el método de imputación: 12 meses antes del fin del cierre del ejercicio en que se reciba el dividendo	Global
BÉLGICA	Exento el 95% del dividendo		No hay mínimo	12 meses	Global
DINAMARCA		Sólo filiales directas	25% del capital	24 meses cuando se paga el dividendo	Global
ESPAÑA		Sólo filiales directas	25% del capital	2 años antes de la exigibilidad del dividendo	Global
FRANCIA	Exento el 95% del dividendo		10% del capital o coste 150 MFr.	24 meses, pero se tiene en cuenta el período posterior al reparto del dividendo	Global
HOLANDA	100% del dividendo		5% nominal desembolsado o 25% del voto en ciertos convenios. 25% del nominal desembolsado o 25% del voto en otros	No hay período de tenencia	
IRLANDA		Hasta filiales de segundo grado	25% del capital o un % de voto según convenios	No hay período de tenencia	
ITALIA	100% del dividendo		25% del capital	Un año natural	Global
LUXEMBURGO	100% del dividendo		10% del capital o coste superior a 50 MFlux.	Desde el comienzo del ejercicio en que se recibe y al menos 12 meses antes del cierre del ejercicio	Global
REINO UNIDO		Todas las filiales indirectas sin distinción de grado	10% derecho voto	No hay período de tenencia	

Fuente: Boon, R. y Van Hilten (1992), y elaboración propia.

ganancias de capital como en el caso luxemburgués, belga u holandés.

#### e) *Deducción de pérdidas*

La propuesta de directiva remitida a la Comisión de fecha 6 de diciembre de 1990 (91/C53/03), relativa a la compensación de pérdidas de establecimientos permanentes y filiales en estados miembros de la Comunidad Europea, está aún pendiente de aprobación. Dicha directiva permitirá, cuando sea aprobada, que las pérdidas generadas por filiales o establecimientos permanentes en otros estados miembros de la CE sean deducibles en el país de la matriz. La propuesta de directiva permite a

los estados miembros elegir, en relación con los establecimientos permanentes, entre el método de crédito de impuesto (consistente en incorporar los beneficios o pérdidas del establecimiento permanente en la contabilidad de la sociedad matriz deduciendo cualquier impuesto que haya sido pagado en el extranjero) y el de exención de los beneficios del establecimiento, pero permitiendo la deducción de las pérdidas obtenidas en un período determinado sin perjuicio de que estas pérdidas sean reincorporadas a la base imponible en el supuesto de que el establecimiento permanente tenga beneficios en el futuro. En relación con las filiales, el método propuesto es el método de provisión

por depreciación de los valores mobiliarios que implica la deducción de las pérdidas de un ejercicio con recuperación de las mismas cuando la filial tenga beneficios en el futuro.

En realidad, España no necesitará adaptarse a esta directiva cuando sea aprobada, ya que la normativa actual prácticamente permite la deducción de las pérdidas tanto sufridas por un establecimiento permanente como por una filial en el extranjero. En el supuesto de las pérdidas sufridas por un establecimiento permanente, el resultado es automático, ya que la normativa española no distingue entre las actividades realizadas por el establecimiento permanente y su matriz y ambas son incorporadas en la contabilidad de la matriz española. En relación con las pérdidas sufridas por las filiales, consideramos que es perfectamente de aplicación el mecanismo previsto en el artículo 72 del RIS de provisión por depreciación de valores mobiliarios, con lo que dichas pérdidas podrán ser deducidas de los beneficios de la matriz sin perjuicio de que dicha provisión sea eliminada una vez que se recupere el valor de las acciones.

#### f) *Convenios para evitar la doble imposición ratificados por España*

Hasta ahora nos hemos centrado en el régimen previsto en la normativa interna española para evitar la doble imposición. Sin embargo, es imprescindible tener en cuenta el régimen establecido en los convenios para evitar la doble imposición internacional. En el momento presente, España ha ratificado 27 convenios (19) y ha firmado o está en proceso de negociación varios otros. Ello supone que las relaciones fiscales entre España y una buena parte de los países desarrollados no se regirán por la normativa que hemos estado contemplando hasta el momento, sino por lo que está previsto en los convenios para evitar la doble imposición internacional firmados entre el correspondiente país y España. En el ámbito de la Comunidad Económica Europea, España ha firmado convenio para evitar la doble imposición con todos los países comunitarios menos Irlanda y Grecia.

En relación con los aspectos tratados hasta este momento, cabe indicar lo siguiente:

- Son pocos los convenios que contienen normas en relación con la tipificación de las entidades no societarias. En su mayor parte, se limitan a mencionar que el convenio será aplicable a aquellas entidades que estén sujetas por obligación personal de contribuir en uno de los estados firmantes. Por tanto, no es fácil resolver los problemas de

tributación de las entidades no dotadas de personalidad jurídica.

- Los convenios no contienen ninguna norma en relación con la forma de determinación de la base imponible imputable al establecimiento permanente de una empresa española en el otro estado miembro a efectos de la tributación en España. Se limitan a establecer los principios de tributación que deberán regir el establecimiento permanente en el otro estado miembro (dando, en términos generales, libertad al estado donde radica el establecimiento para gravar sus rendimientos, siempre y cuando se determine su base imponible de acuerdo con el principio de contabilidad separada).

- Los convenios contienen normas concretas en relación con la deducción por doble imposición internacional. A este respecto, debemos tener en cuenta que el convenio establece el régimen aplicable, pero sólo contiene las directrices generales conforme a las cuales debe evitarse la doble imposición internacional. En la mayor parte de los casos, será necesario complementar el convenio con lo previsto en la legislación interna a la hora de determinar la forma específica en que debe aplicarse lo dispuesto en el tratado. Ello es especialmente cierto en dos supuestos:

- En aquellos casos en que el convenio remite al método de imputación, ya que el convenio no contiene indicaciones sobre cómo debe calcularse la deducción del impuesto extranjero. Por tanto, el convenio se limita a indicar el método con arreglo al cual debe realizarse la eliminación de la doble imposición internacional y es la normativa interna la que desarrolla las especificaciones concretas de este método.

- En aquellos casos en los que la legislación interna sea más favorable que el convenio, ya que en estas circunstancias predominará la legislación interna. Este es el supuesto de la mayor parte de los convenios firmados por España en los que se prevé el sistema de imputación, ya que son excepcionales aquellos que permiten la deducción del impuesto subyacente. Por tanto, si el convenio no permite tal deducción, ésta será, no obstante, aplicable, ya que predominará la legislación interna, al ser más favorable que el convenio.

Varios convenios firmados por España prevén la aplicación del método de exención con progresividad en relación con aquellas rentas que pueden ser objeto de gravamen en el otro país. Esto se aplica con carácter general a todas las rentas previstas en el convenio, incluidas las rentas obtenidas a través de establecimiento permanente, salvo los dividendos, intereses y cánones. Este es el trata-

miento previsto en los convenios firmados entre España y Alemania, Bélgica, Checoslovaquia, China, Dinamarca, Finlandia, Francia, Japón, Marruecos, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal (únicamente en relación con los rendimientos de un establecimiento permanente) y Suiza. Los demás convenios prevén el método de imputación.

Algunos convenios firmados por España prevén mecanismos para evitar la doble imposición económica del dividendo. Así, los convenios entre España e Inglaterra y España y Francia contienen disposiciones específicas en relación con la normativa interna inglesa y francesa para evitar la doble imposición económica, que permiten en ciertos casos la devolución del *advanced corporate tax*, pagado en Inglaterra, o la recepción del *avoir fiscal* en Francia. Adicionalmente, algunos de los convenios firmados más recientemente contienen disposiciones específicas que permiten la aplicación del método de crédito por impuesto subyacente, como es el supuesto del convenio con Estados Unidos o del proyecto de convenio con Australia. Sin embargo, este último hecho es de poca significación, ya que dicho crédito será aplicable a todos los dividendos recibidos de sociedades residentes en los países que han firmado un convenio con España, salvo que el convenio prevea un método más favorable, al haberse incluido en el derecho interno con carácter general.

Algunos convenios firmados por España conceden a los dividendos recibidos de filiales constituidas en el otro estado miembro la deducción por dividendos que sería aplicable si el dividendo hubiera sido distribuido por una filial española. Este es el caso de los convenios con Bélgica, Dinamarca, Canadá, Finlandia, Japón, Reino Unido, Suecia y Suiza. En estos casos será de aplicación lo dispuesto en el artículo 24, párrafos 1 y 2, de la LIS. Por tanto, el dividendo recibido tendrá derecho a un crédito igual al 50 o al 100 por 100 del impuesto que corresponde pagar en España sobre el dividendo según cuál sea el porcentaje de titularidad poseído por la sociedad española. Así, con carácter general, el tipo será del 50 por 100 del impuesto pagadero por la sociedad matriz y se elevará al 100 por 100 si la sociedad matriz española posee más del 25 por 100 de las acciones y esta titularidad se ha mantenido de una forma ininterrumpida durante el período impositivo en el que se ha repartido el dividendo y el inmediatamente anterior. Se ha planteado por parte de la doctrina la compatibilidad entre la deducción por dividendos aquí contemplada y la deducción por doble imposición internacional. El problema que plantea esta compatibilidad es que, en teoría, si fueran compatibles,

el dividendo no tributaría en España como consecuencia de la deducción por dividendos y no obstante, el impuesto pagado en el extranjero sobre el dividendo podría ser deducible de la cuota a pagar en España, lo que en último extremo implica que dicho impuesto pagado en el extranjero se compensaría con cuotas correspondientes a otros ingresos de la empresa matriz española. Tanto desde el punto de vista económico como del conceptual, esta deducción no tendría sentido. No obstante, consideramos que es acorde con el texto de la ley española y de las disposiciones reglamentarias que la desarrollan. Efectivamente, el artículo 175 del RIS remite para determinar el impuesto español equivalente al resultado de aplicar al rendimiento neto el tipo de gravamen, sin tener en cuenta la posible deducción por dividendos a que hubiera podido tener derecho el dividendo. Por tanto, el impuesto español equivalente será siempre igual al 35 por 100 del rendimiento neto derivado del dividendo, haya tenido o no derecho a la deducción por dividendos. En contra de este argumento se puede alegar que la mayor parte de los convenios indican, al referirse a la deducción del impuesto pagado en el otro estado miembro, que dicha deducción no puede exceder de la parte del impuesto, correspondiente a las rentas obtenidas en el otro estado miembro, *computado antes de la deducción*. Este texto hace pensar que el impuesto español equivalente a que se refiere el convenio es el determinado inmediatamente antes de computar la deducción por doble imposición internacional, esto es, una vez efectuada la deducción por dividendos. Resulta arriesgado considerar que esta interpretación debe prevalecer, ya que si la interpretación que se dedujera de la normativa interna fuera más favorable, ésta prevalecería. Por ello, algunos autores consideran que la deducción por doble imposición internacional es aplicable en este caso, con independencia de cuál sea la cuota efectiva que resulte una vez aplicada la deducción por dividendos.

Finalmente, hemos de indicar que los problemas planteados anteriormente en relación al ámbito de aplicación de la deducción por doble imposición internacional, desaparecen cuando es de aplicación un convenio para evitar la doble imposición internacional. Efectivamente, dentro del convenio no cabe duda de que la deducción por doble imposición internacional procederá incluso en el supuesto de los incrementos de patrimonio. Adicionalmente, los convenios definen exactamente cuáles son los impuestos a los que debe aplicarse y esclarecen la mayor parte de los problemas de interpretación anteriormente mencionados.

#### 4. Conclusiones prácticas para la planificación fiscal de las inversiones empresariales en el extranjero

A la vista de lo expuesto, cabe concluir que el régimen fiscal español no favorece las inversiones españolas en el extranjero. Los principales problemas que encontrará el inversor español son los siguientes:

- La normativa española es imprecisa y poco clara. Ello supone que no es posible garantizar la seguridad jurídica, ya que, en muchas ocasiones, no será fácil determinar a priori cuál será el régimen fiscal aplicable a los rendimientos obtenidos en el extranjero.
- Si las inversiones en el extranjero se estructuran directamente desde España, puede ser complejo reorganizar las inversiones en el futuro, ya que las ganancias de capital que se generen en la reorganización estarán sujetas a gravamen en España y los impuestos que pudieran pagarse en el extranjero no darán derecho a la deducción por doble imposición internacional. La Ley 29/1991, en la que se establece el nuevo régimen de fusiones, escisiones, operaciones de activos y canjes de valores ayuda a resolver parcialmente este problema, al permitir ciertas reorganizaciones sin coste fiscal, si bien no cubrirá todas las posibilidades (20).
- Será difícil y costoso transferir los recursos entre las distintas filiales extranjeras. En términos generales, el empresario español se verá obligado a operar mediante préstamos intersocietarios, lo que puede ser poco eficiente desde el punto de vista fiscal. Alternativamente, podrá distribuir los resultados en forma de dividendos, lo que puede generar una carga fiscal adicional en el país de destino de la inversión y en España.
- Por último, la normativa fiscal española penaliza la planificación fiscal de las inversiones en el extranjero, al evitar la doble imposición internacional mediante el método de imputación, limitando la deducción del impuesto subyacente al soportado por las filiales directas. Como consecuencia de este sistema, cualquier ahorro obtenido en el extranjero a través de una adecuada planificación fiscal perderá su eficacia, ya que el impuesto español crecerá en la medida en que se reduzca el impuesto satisfecho en el extranjero. Como indicamos anteriormente, consideramos que el legislador español debería promover las inversiones españolas en el extranjero, lo que aconseja utilizar el método de exención para evitar la doble imposición internacional, siguiendo el camino marcado por la mayor parte de los miembros de la Comunidad Europea.

La principal consecuencia que cabe extraer del análisis que estamos realizando es que el inversor español debe planificar la forma en que estructura sus inversiones en el extranjero, pensando cuidadosamente en la tributación que tendrá que soportar en el momento de repatriar los beneficios de su inversión o en la forma de movilizar los recursos generados entre los distintos países. Dado que la normativa española actual contiene grandes incertidumbres respecto al tratamiento fiscal de los rendimientos obtenidos en el extranjero, penaliza la utilización de mecanismos de planificación fiscal para disminuir los impuestos a satisfacer en los países de destino de nuestra inversión, dificulta la movilización de recursos entre las distintas filiales y, en último extremo, establece un alto gravamen complementario sobre los rendimientos e incrementos patrimoniales derivados de las inversiones en el extranjero, el inversor español debe plantearse la posibilidad de realizar sus inversiones desde un tercer país que no tenga estos inconvenientes y desde el cual sea posible repatriar los beneficios hacia España en el futuro con un mínimo coste fiscal.

La primera opción es realizar la inversión desde una sociedad sometida a la normativa tributaria vizcaína. Ello permitirá acogerse al régimen de exención. No obstante, esta alternativa no será totalmente adecuada al no extenderse la exención a las ganancias de capital.

En la esfera internacional, es posible obtener el resultado deseado, gracias a que varios convenios firmados entre España y terceros países prevén que los dividendos distribuidos por filiales situadas en tales países tendrán el mismo tratamiento en España que los dividendos distribuidos por filiales españolas. Ello supone que dichos dividendos darán derecho a la deducción por doble imposición intersocietaria, lo que, en términos prácticos, implica su no tributación en España.

Son varios los países que pueden ser utilizados como cabecera de las inversiones españolas en el extranjero, pero entre ellos deben destacarse Bélgica y Suiza. Como se indica en otro artículo de este mismo número, el régimen fiscal belga es especialmente atractivo para la localización de sociedades *holding* desde las cuales realizar las inversiones en terceros países, utilizando el método de exención con progresividad para dividendos e incrementos de patrimonio (21). Adicionalmente, los centros de coordinación belgas son vehículos idóneos para centralizar la gestión de grupos de empresas multinacionales y el manejo de sus recursos financieros. La red belga de tratados no es tan

**CUADRO NUM. 4  
COSTE FISCAL**

	Sociedad holding				Sociedades instrumentales	Total
	B		C			
	Rendimiento	Incremento patrimonio	Rendimiento	Incremento patrimonio		
Beneficio/incr. patrimonio .....	80	100	80	100	40	400
Impuesto destino .....	(24)	—	(24)	—	—	(48)
Divid./disponible .....	56	100	56	100	40	352
Impuesto en camino .....	(2,8)	—	(2,8)	—	—	(5,6)
Impuesto <i>holding</i> .....	(1,12)	—	(1,12)	—	—	(2,24)
DISPONIBLE <i>HOLDING</i> .....	52,08	100	52,08	100	40	344,16
Tipo efectivo <i>holding</i> (porcentaje) .....	34,9	0	34,9	0	0	13,96
Distribución en España .....	52,08	100	52,08	100	40	344,16
Impuesto en camino .....	—	—	—	—	4	4
Base I. España .....	52,08	100	52,08	100	40	344,16
Impuesto español .....	—	—	—	—	(4)?	(4)?
Líquido España .....	52,08	100	52,08	100	36	340,16
IMPUESTO TOTAL .....	27,92	—	27,92	—	4	59,84
TIPO EFECTIVO DE GRAVAMEN (porcentaje) .....	34,9	0	31,4	0	10	14,96

buena como la de otros países comunitarios, lo que puede obligar a utilizar una entidad *sub-holding* en otro país, como puede ser Holanda. Adicionalmente, Bélgica no es la localización adecuada para poseer sociedades situadas en países de baja tributación.

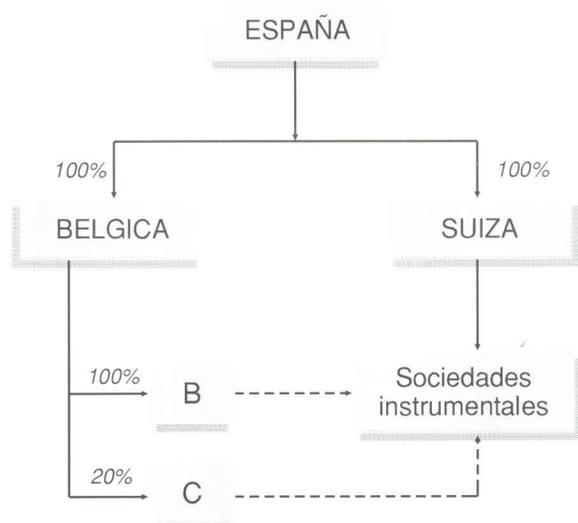
En el supuesto de que el esquema de planificación internacional implique la utilización de sociedades situadas en países de baja tributación como vehículo para la acumulación de rendimientos, será necesario utilizar una sociedad constituida en Suiza, ya que el convenio entre España y Suiza también prevé la concesión de la deducción por dividendos a los dividendos distribuidos por una filial suiza a su matriz española y el régimen fiscal suizo es también atractivo para la localización de sociedades *holding*. El mayor inconveniente de Suiza es que los dividendos repartidos por la entidad suiza a su matriz española estarán sujetos a gravamen en Suiza al tipo del 10 por 100 según lo previsto en el convenio entre España y Suiza (22). En el caso de las filiales belgas, una vez cumplidos los requisitos previstos por la ley belga para conceder los beneficios de la directiva comunitaria, los dividendos distribuidos por la entidad belga no soportarán gravamen adicional alguno. Ya se comentó anteriormente que existe cierta discusión sobre la compatibilidad de la deducción por dividendos y por doble imposición internacional. De considerarse compatibles, cabría compensar el gravamen satisfecho en Suiza sobre el dividendo con los impuestos pagaderos en España sobre otras fuentes de renta. Dado que no es posible garantizar dicha compensación, la utilización de una sociedad *hol-*

*ding* suiza siempre resultará en mayores complejidades y, probablemente, en un mayor coste.

A título de ejemplo, supongamos la situación que se planteaba en el apartado II.1. En este caso, el inversor de un país «A» poseía el 100 por 100 de las acciones de una sociedad residente del país «B» y el 20 por 100 de las acciones de otra sociedad residente en el país «C». En el cuadro núm. 1 se indicaba el coste fiscal de esta persona, teniendo en cuenta las hipótesis que allí se realizaban. Dado que el sistema tributario del país «A», someramente descrito en el ejemplo, es prácticamente idéntico al sistema español, el empresario español que estuviese en su misma situación tendría un coste fiscal semejante al allí indicado. En consecuencia, los dividendos recibidos de «B» tributarán a un tipo efectivo del 47,5 por 100, y los de «C», del 54,5 por 100. El mismo tipo efectivo se aplicará a las ganancias de capital, ya que cabe discutir la posibilidad de aplicar la deducción por doble imposición internacional prevista en el artículo 24.4 de la LIS al supuesto de los incrementos de patrimonio obtenidos en el extranjero.

En el supuesto de que el inversor español optase por cambiar su estructura, de forma que las acciones de las entidades residentes en los países «B» y «C» fueran poseídas a través de una sociedad *holding* belga y crease un conjunto de sociedades instrumentales para reducir la base imponible en los países de destino, su situación fiscal mejoraría sensiblemente. En el esquema 2 se indica esta estructura alternativa. En ella se ha previsto que las sociedades instrumentales sean poseídas a través de una filial en Suiza. Normalmente, éste no sería

Esquema 2



el caso, ya que sería más operativo crear un centro de coordinación en Bélgica o establecer las sociedades instrumentales dependientes de un segundo nivel de la sociedad *holding* belga. Sin embargo, se ha preferido establecer la entidad tenedora de las sociedades instrumentales en Suiza para dar una mayor amplitud al ejemplo y, al mismo tiempo, hacerlo más sencillo.

En el esquema se resumen los costes fiscales que se derivarían de esta estructura. Se ha supuesto la existencia de unos rendimientos de 100 unidades de cuenta en el ejercicio y unos incrementos de capital de la misma cuantía. Se ha supuesto igualmente que se ha podido reducir la base imponible en los países de destino en un 20 por 100 mediante gastos generados a través de las sociedades instrumentales que no han soportado gravamen alguno en el país de origen. A la vista de este esquema, cabe extraer las siguientes conclusiones:

1) El inversor español ha eliminado la mayor parte de las fuentes de inseguridad jurídica generadas por la defectuosa legislación española. Efectivamente, la creación de las entidades *holding* en Bélgica y Suiza nos permitirá acogernos a sus respectivos sistemas jurídicos y la relación con España queda limitada a la eliminación de la doble imposición que se encuentra cubierta por los respectivos convenios.

2) La reorganización futura será relativamente sencilla, ya que cualquier ganancia de capital que pudiera obtenerse no estará gravada en ningún país.

3) La utilización de las sociedades instrumentales

les permitirá aplicar la movilización de recursos entre sociedades del grupo. Los beneficios que se distribuyan por las sociedades B y C soportarán un gravamen adicional, pero dicho gravamen es muy reducido.

4) La estructura así generada permite maximizar los rendimientos disponibles para el grupo con vistas a su reinversión en la estructura internacional. En la inversión directa, los recursos disponibles por la sociedad matriz eran de 189 unidades de cuenta, mientras que a través de esta estructura el grupo podrá disponer de 344,16 unidades de cuenta para su reinversión en las sociedades intermedias. Ello supone que ha multiplicado casi por dos sus disponibilidades líquidas. Adicionalmente, en el supuesto de que estos recursos fueran necesarios en España, podría proceder a su repatriación con una tributación mínima: la que corresponde a los dividendos satisfechos por la sociedad suiza que, en principio, podría intentar recuperar en España. En el peor de los casos, la renta disponible final en España sería de 340,16 unidades de cuenta, claramente superior a la que podría haber obtenido directamente (189 unidades de cuenta).

El inversor español ha tenido que constituir un conjunto de sociedades en el extranjero que realmente sólo tienen una función instrumental. Ello implica complicar su estructura sustancialmente y aumentar sus costes de una forma innecesaria. No obstante, el ahorro fiscal y la mayor seguridad jurídica así obtenidos le permitirá ser más competitivo en los países de destino, ya que la mayor parte de sus competidores directos podrán también utilizar estos mismos mecanismos y, por tanto, tendrán a su disposición un mayor volumen de recursos netos derivados de la inversión. Por tanto, no le quedará más remedio que acudir a este tipo de estructuras con vistas a mantener su competitividad. Sin embargo, se podría haber obtenido un resultado económico semejante si España hubiera optado por un mecanismo de exención con progresividad para evitar la doble imposición internacional, similar al establecido por Bélgica, Holanda o Luxemburgo. La razón de la complejidad y el aumento de costes se encuentra en las deficiencias del sistema fiscal español.

### III. OTROS ESQUEMAS DE PLANIFICACION FISCAL INTERNACIONAL

La liberalización de los movimientos de capital y de personas puede suponer importantes cambios en el comportamiento de los inversores españoles con patrimonios elevados.

De una parte, las personas físicas españolas podrán situar su ahorro y realizar sus inversiones en terceros países, directamente o a través de vehículos societarios, en busca de mayores rendimientos financieros o de regímenes fiscales más atractivos.

De otra, las personas físicas o jurídicas españolas podrán trasladar su residencia a terceros países por motivos económicos o fiscales.

El problema de la desnacionalización del ahorro se plantea con especial fuerza en las personas físicas. Efectivamente, el sistema fiscal español no favorece el ahorro y penaliza a las personas con alto patrimonio que obtienen rendimientos del capital mobiliario. El tipo marginal máximo en el IRPF español es muy elevado (56 por 100), siendo superior a la mayor parte de los tipos marginales máximos de los países de nuestro área de desarrollo. Al mismo tiempo, este tipo marginal se aplica a partir de rentas relativamente bajas (9.550.000 pesetas para 1992), lo que conlleva que el gravamen sea prácticamente proporcional en relación con los rendimientos del capital mobiliario obtenidos por personas de patrimonios medios o altos. Adicionalmente, el impuesto sobre el patrimonio puede elevar el tipo efectivo de gravamen hasta el 70 por 100. A mayor abundamiento, la normativa española no contiene ningún instrumento para ajustar el efecto de la inflación en relación con los instrumentos de renta fija, lo que, en último extremo, implica gravar económicamente al principal.

Mayor importancia económica tiene el hecho de que los dividendos recibidos por personas físicas soportan una efectiva doble imposición económica. Basta tener en cuenta que el tipo general del impuesto sobre sociedades es del 35 por 100 y la deducción por doble imposición económica es del 10 por 100 del importe del dividendo. En términos prácticos, sobre un beneficio de 100, el inversor recibirá 65, y si esta renta tributa al tipo marginal más alto del impuesto, deberá satisfacer una cuota complementaria de 24,9 unidades de cuenta. Por tanto, el rendimiento neto después de impuestos será de 35,1 unidades de cuenta, habiendo soportado un tipo efectivo de gravamen del 69,9 por 100. El tipo de efectivo será aún más alto si tenemos en cuenta el efecto del impuesto sobre el patrimonio, pudiendo alcanzar el 80,5 por 100.

Los altos tipos de gravamen sobre los rendimientos de capital son un claro incentivo para la búsqueda de instrumentos de inversión que permitan reducir o diferir el IRPF. En el ámbito doméstico, las normas sobre transparencia fiscal hacen prácticamente inviable el establecimiento de vehículos

de inversión que permitan disminuir el tipo efectivo de gravamen. El único instrumento existente para conseguir dicha reducción son los fondos de inversión mobiliaria, pues la nueva regulación de los mismos permite la reinversión de los rendimientos obtenidos con una tributación mínima y reduce el efecto de la inflación al aplicarse los coeficientes reductores de los incrementos de patrimonio a la amortización de las participaciones en los fondos. Sin embargo, los fondos de inversión mobiliaria no siempre son un instrumento atractivo para las personas con patrimonios medios y altos.

Hay dos mecanismos que pueden ser utilizados en estos casos si se tiene en cuenta la planificación fiscal internacional, a saber: la creación de vehículos extranjeros para canalizar las inversiones y la expatriación del inversor español.

El objetivo perseguido con la creación de vehículos inversores en el extranjero es la acumulación de rendimientos con una baja tributación, difiriendo el impuesto español hasta el momento de su repatriación definitiva. En teoría, la creación de una estructura inversora en un país de baja tributación podrá permitir recibir intereses, dividendos y ganancias de capital soportando un coste fiscal mínimo. En muchos casos, el coste fiscal podrá eliminarse por completo, y en otros, éste quedará reducido a la tributación en la fuente soportada por los citados rendimientos. Dicha tributación puede reducirse adicionalmente mediante la utilización de jurisdicciones en las que existen convenios para evitar la doble imposición con los países en los que se está realizando las inversiones. Por tanto, bien sea mediante la creación directa de sociedades en un país de baja tributación, bien mediante la creación de estructuras inversoras que combinen países de baja tributación y países con tributación moderada, pero que tengan un régimen fiscal atractivo para las inversiones realizadas en determinados títulos valores y, al mismo tiempo, tengan una amplia red de tratados internacionales, se podrá conseguir que la renta disponible para la reinversión sea muy superior a la que se habría establecido en España. Adicionalmente, un vehículo de este tipo podrá permitir no sólo el diferimiento de los impuestos españoles sino, eventualmente, la exoneración completa de gravamen, siempre y cuando la inversión se mantenga durante el tiempo suficiente y los rendimientos se transformen en ganancias de capital una vez transcurridos los plazos previstos en el artículo 45 de la LIRPF.

Desde el punto de vista práctico, la creación de estos vehículos de inversión internacional puede no ser sencilla, ya que va a requerir verificación de

la Dirección General de Transacciones Exteriores, en virtud de lo establecido en el Real Decreto 672/1992, de 2 de julio, al tratarse de inversiones en sociedades para la tenencia de títulos valores (y, en ocasiones, al tratarse de sociedades en jurisdicciones que son calificadas como paraísos fiscales en virtud de lo establecido en el Real Decreto 1080/1991, de 5 de julio).

Adicionalmente, el mantenimiento de un vehículo de este tipo requerirá una mínima organización para evitar que las autoridades fiscales españolas puedan impugnar la residencia del vehículo extranjero sobre la base de que la dirección efectiva de dicha entidad jurídica radica en España. Será necesario que se trate de una sociedad que efectivamente sea dirigida fuera de España para evitar la posibilidad de la impugnación de residencia.

Una medida más drástica de planificación fiscal es la expatriación por razones fiscales. En el momento actual existen muchas jurisdicciones a las que puede trasladarse el domicilio de una persona física y en las que el tipo efectivo de gravamen que deban soportar sus rendimientos sea inferior al español.

La nueva Ley del IRPF ha endurecido las condiciones para considerar a una persona residente en España, con vistas a evitar que la expatriación por motivos fiscales sea ficticia. Sin embargo, no existe ninguna norma española que limite la posibilidad efectiva de dicha expatriación siempre y cuando se produzca realmente el cambio de residencia.

El artículo 12 de la LIRPF establece básicamente tres criterios para determinar cuándo una persona es residente en España. A saber:

- Cuando no pueda demostrar que tiene su residencia habitual en otro país durante 183 días en el año natural. Ni la Ley ni el Reglamento indican la forma en que debe efectuarse esta prueba, que en muchas ocasiones puede constituir un problema insuperable para los contribuyentes.

- Que radique en España el núcleo principal o la base de sus actividades empresariales o profesionales o de sus intereses económicos. Nuevamente, nos encontramos ante un concepto no definido y que no ha sido objeto de desarrollo reglamentario. El origen de la definición del centro de intereses económicos debemos buscarlo en el modelo de convenio de la OCDE, cuyo artículo 4.º incluye como uno de los criterios para resolver los conflictos de doble residencia el denominado «centro de intereses vitales», definido como el es-

tado «con el que mantenga relaciones personales y económicas más estrechas». El concepto de modelo de la OCDE es claramente más amplio que el incluido en el artículo 12 de la LIRPF, ya que este último se limita exclusivamente a los intereses económicos. El comentario 15 al artículo 4.º del modelo de convenio (23) indica que «se tomarán en consideración las relaciones familiares y sociales del interesado, sus ocupaciones, sus actividades políticas, culturales u otras, la sede de sus negocios, el lugar donde administre sus bienes, etc. Las circunstancias deben examinarse en su conjunto, pero es evidente, sin embargo, que las consideraciones deducidas del comportamiento personal del interesado deben ser tenidas en cuenta especialmente. Si una persona que posee una vivienda en un estado establece una segunda vivienda en otro estado, conservando la primera, el hecho de que el interesado conserve la primera vivienda en el entorno donde ha vivido siempre, donde ha trabajado y donde tiene su familia y sus bienes puede, junto con otros elementos, contribuir a demostrar que conserva el centro de sus intereses vitales en el primer estado». La relativa semejanza en la definición de los conceptos entre el modelo de convenio de la OCDE y la Ley española no se debe a una casualidad. Efectivamente, el propio Ministerio de Hacienda, en los trabajos preparatorios para la reforma del IRPF, ponía de manifiesto su intención de incorporar a la legislación interna española los criterios del modelo de la OCDE a la hora de determinar la residencia de las personas físicas (24), llegando a decir que era necesario modificar el concepto fiscal de residente «para adaptarlo a las orientaciones de la OCDE», para más tarde añadir que «al clásico criterio de los 183 días se añadirán los de residencia familiar o centro de intereses, como determinantes de la sujeción por obligación personal». Por tanto, es evidente que el legislador tuvo en cuenta el concepto de centro de intereses vitales incluido en el modelo de convenio a la hora de establecer el concepto de centro de intereses económicos recogido en nuestra legislación interna. Dado que se trata de una diferencia voluntariamente querida por el legislador, es evidente que los elementos de carácter personal no deben ser tenidos en cuenta a la hora de determinar la residencia en España, y ésta sólo se regirá por los conceptos de carácter económico. Aun así, no resultan totalmente claros los parámetros conforme a los cuales debe determinarse cuál es el lugar en donde los vínculos económicos son más grandes.

- El lugar donde resida el cónyuge no separado legalmente y los hijos menores de edad que dependan de aquél, salvo prueba en contrario. Se trata

de un parámetro utilizado clásicamente en la legislación española para la determinación de la residencia y la forma de tributación, pero que, tras la jurisprudencia del Tribunal Constitucional considerando inconstitucional la tributación conjunta prevista en la Ley del Impuesto sobre la Renta, no podía quedar más que como una presunción *iuris tantum*.

Los criterios que acabamos de indicar no son lo suficientemente claros como para poder garantizar que las autoridades españolas no puedan impugnar un cambio de residencia, a no ser que éste suponga una real desvinculación con España. En circunstancias normales, la persona que cambia de residencia seguirá teniendo vínculos en España sustanciales y normalmente será muy difícil probar la estancia física durante 183 días en cualquier otro país. Por tanto, desde el punto de vista práctico, lo más recomendable es el cambio de residencia a un país con el que España haya firmado un convenio para evitar la doble imposición internacional. Los convenios firmados por España siguen a este respecto el modelo de la OCDE. Básicamente, el modelo de la OCDE prevé varios criterios de aplicación sucesiva para resolver los conflictos de residencia. Cuando una misma persona física es considerada como residente por los dos estados firmantes, el artículo 4.2 del modelo de convenios de la OCDE de 1977 prevé resolver el conflicto mediante el uso de varios criterios que se aplican sucesivamente hasta llegar a aquel que resuelva definitivamente el conflicto de residencia. Los criterios utilizados por nuestros convenios son los siguientes:

- 1) El lugar donde tenga una vivienda permanente a su disposición.
- 2) Donde radique el centro de sus intereses vitales.
- 3) Donde viva habitualmente.
- 4) Donde sea nacional.

Si no fuera posible determinar la residencia por la aplicación sucesiva de estos criterios (si el primer criterio resuelve el conflicto no se utilizará el segundo, y así sucesivamente), los estados contratantes habrán de recurrir al procedimiento amistoso para resolver el caso de común acuerdo.

La existencia de un sistema claro para resolver los conflictos de doble residencia es lo que hace aconsejable que la expatriación se produzca siempre a un país con el que España haya firmado un convenio para evitar la doble imposición, puesto

que ello ayudará a evitar los conflictos con la Administración tributaria de nuestro país.

La expatriación puede conseguir una reducción efectiva del tipo efectivo de gravamen como consecuencia exclusivamente de la normativa del nuevo país de residencia. Adicionalmente, pueden obtenerse ahorros fiscales de gran importancia como consecuencia de la planificación patrimonial antes de adquirir la residencia en el país de que se trate.

Junto con la expatriación de las personas físicas cabe también hablar de la posibilidad de la expatriación de las personas jurídicas. El cambio de residencia de las personas jurídicas o la creación de situaciones de doble residencia puede convertirse en un instrumento sumamente importante en la planificación fiscal internacional. Sin embargo, en la situación española dicho cambio de residencia es sumamente complejo. En el artículo 149 de la nueva Ley de Sociedades Anónimas (25) sólo se permite transferir al extranjero el domicilio de una sociedad cuando exista un convenio internacional vigente en España que lo permita sin pérdida de personalidad jurídica. En este momento, España no ha firmado convenio alguno con estas características, por lo que el cambio de domicilio al extranjero parece prácticamente imposible.

Desde la perspectiva fiscal, el cambio de residencia es teóricamente sencillo, siempre y cuando se cambie la residencia fiscal hacia un país con el que España haya firmado un convenio para evitar la doble imposición internacional. Efectivamente, una sociedad española siempre tendrá su residencia fiscal en España por haber sido constituida en nuestro país y tener su domicilio social en él (26), salvo que el cambio de residencia se produzca hacia un país con el que España haya firmado convenio para evitar la doble imposición. Efectivamente, la mayor parte de los convenios para evitar la doble imposición firmados por España siguen el criterio establecido en el modelo de convenio de la OCDE. Ello significa que si una entidad jurídica se considerase residente simultáneamente en los dos estados firmantes, la entidad residirá en aquel país en donde radique su sede de dirección efectiva. Nuevamente nos encontramos ante un concepto jurídico indeterminado: ni el modelo de convenio de la OCDE ni la legislación interna española definen lo que debe considerarse como sede de dirección efectiva. Exclusivamente encontramos un tímido acercamiento a este problema en los artículos 22 y 23 del RIS, dictados para regular la materia del domicilio fiscal. Aun con la ayuda de dichos artículos resultará difícil en muchos casos poder defender que la dirección efectiva radica en

el país extranjero, a no ser que se trate de una sociedad que realice una auténtica actividad empresarial y dicha actividad se centralice en el nuevo país de residencia.

#### IV. MEDIDAS ANTIELUSION FISCAL INTERNACIONAL

En las páginas anteriores se han indicado diversos mecanismos mediante los cuales los agentes económicos tratan de reducir su carga fiscal en los distintos países donde actúan. Es evidente que las autoridades fiscales de los distintos países tratarán de evitar la utilización de aquellos mecanismos que supongan la reducción artificial de sus rentas fiscales.

Los instrumentos desarrollados por distintos países para evitar el abuso de los esquemas de planificación fiscal internacional son muy variados y dependen principalmente del tipo de abuso del que se trate. La mayor parte de los mecanismos existentes actualmente en la normativa española tratan de evitar que los empresarios extranjeros puedan disminuir la base imponible que corresponda a las actividades económicas realizadas en España. De igual forma, el empresario español que invierte en el extranjero encontrará, en los distintos países con los que actúe, normas tendentes a evitar la utilización de mecanismos que permitan reducir la base imponible de sus actividades económicas en los países de destino. Adicionalmente, existen numerosos mecanismos para intentar evitar la utilización de los convenios para evitar la doble imposición por parte de personas físicas o jurídicas de terceros países (normas *anti-treaty shopping*). En la mayor parte de los ejemplos manejados a lo largo de este artículo se plantea la utilización por parte de empresarios españoles de sociedades constituidas en terceros países para beneficiarse de su red de convenios. En algunos de estos países o en los países de destino pueden existir normas que traten de desincentivar este tipo de comportamientos.

Ni las normas para evitar la disminución de la base imponible en los países de destino, ni las normas *anti-treaty shopping* son relevantes en relación con el objeto de este artículo, ya que ninguna de ellas afecta al Estado español en relación con los inversores españoles en el extranjero. Tanto las medidas encaminadas a reducir la base imponible en el extranjero como aquellas encaminadas a minimizar los impuestos en el cambio son neutrales desde la perspectiva española y, en último extre-

mo, sólo pueden redundar en un aumento de las cuotas recaudadas por la Hacienda pública del Estado español.

Los mayores problemas que se plantean a la Hacienda pública española tienen relación con la pérdida de ingresos fiscales que puede derivarse para España como consecuencia de la utilización de mecanismos de planificación fiscal internacional.

A mi entender, existen tres grandes bloques de problemas que pueden requerir la creación de medidas antielusión fiscal internacional, a saber:

- Medidas encaminadas a evitar que se acumulen los rendimientos obtenidos en el extranjero en vehículos de baja tributación, para posponer o eliminar el impuesto español sobre dichos rendimientos.
- Medidas encaminadas a evitar la expatriación por motivos fiscales de personas físicas residentes en España.
- Medidas para evitar la elusión de los impuestos españoles en operaciones realizadas en España mediante esquemas circulares de inversión.

Como reflexión inicial debo indicar que, a mi entender, las medidas antielusión son siempre peligrosas. En primer lugar, implican la quiebra del sistema jurídico, ya que mediante presunciones intentan devolver a la jurisdicción tributaria española rentas que deberían haber estado sujetas a gravamen, pero que, por razones de índole técnica o práctica, no han quedado efectivamente sujetas. Por tanto, se trata de medidas excepcionales que, de alguna forma, vulneran la mecánica propia del impuesto tal y como ha sido diseñado por la ley. La consecuencia lógica de esta excepcionalidad es que deben estar específicamente diseñadas para obtener objetivos concretos. Cualquier extralimitación en su diseño puede producir daños de mayor importancia que los beneficios que se intentan obtener mediante las mismas. Efectivamente, una medida antielusión excesivamente amplia podría gravar en exceso comportamientos que la ley no intentaba gravar o podría limitar la forma de actuación de los inversores en el extranjero, impidiendo su competitividad o generando comportamientos económicamente ineficientes. Considero que el daño que se puede ocasionar con una medida antielusión mal diseñada a la competitividad de los empresarios españoles en el extranjero y a la equidad del sistema tributario es mayor que el beneficio presuntamente obtenido al someter a gravamen en España rentas que mediante esquemas de elusión habrían quedado excluidas del mis-

mo. El objetivo de equidad y de competitividad es, a mi entender, prioritario sobre el objetivo recaudatorio. Ello no supone que no deban crearse medidas antielusión, sino que dichas medidas deben ser meditadas cuidadosamente y deben ser lo más precisas y claras posibles.

Dicho esto, veamos someramente los tres problemas enunciados.

En relación con la acumulación de rendimientos en el extranjero, debemos distinguir entre los rendimientos derivados de actividades empresariales y los resultantes de inversiones de cartera con carácter pasivo. En relación con los primeros, hemos de tener en cuenta que los rendimientos derivados de inversiones empresariales no tributarían en España si el método utilizado para eliminar la doble imposición fuera el de exención, como hemos propuesto a lo largo de este artículo. Si fuera así, sería posible su repatriación a España sin soportar gravamen adicional alguno. Por tanto, la no repatriación a España nunca tendrá motivos fiscales, sino que vendrá dada por motivos de índole estratégica u operativa que responderán a una finalidad empresarial que la ley debe respetar.

Sin embargo, la acumulación de rendimientos derivados de inversiones de cartera con carácter pasivo puede provocar un daño efectivo a la recaudación española y a la equidad del sistema. Por tanto, en estos casos puede ser justificable el establecimiento de normas antielusión semejantes a las establecidas en otros países de nuestro entorno (27). Estas normas pueden encaminarse a penalizar la acumulación de beneficios generados en inversiones pasivas y no distribuidos, a compensar el beneficio obtenido mediante el diferimiento a través del pago de intereses de demora o a imputar al inversor español los beneficios obtenidos a través del vehículo de inversión. Este último sistema es el más generalizado y permitiría imputar a los residentes en España los rendimientos obtenidos a través de entidades de inversión de tipo pasivo en el extranjero. La diferenciación clara entre lo que son rendimientos derivados de actividades empresariales obtenidos por empresas activas (directa o indirectamente) y lo que son rendimientos derivados de inversiones puramente pasivas, es esencial y muy difícil de realizar en la práctica. De acuerdo con la idea anteriormente enunciada, creo que la normativa que se estableciera, de establecerse alguna, debe meditarse y sopesarse cuidadosamente para evitar que predomine el efecto recaudador y de control sobre el elemento estratégico y de equidad. Por tanto, cualquier medida antielusión que se establezca debe referirse exclu-

sivamente a la acumulación de rendimientos provenientes de inversiones de carácter pasivo realizadas con la finalidad de diferir el impuesto español.

Adicionalmente, ya existen mecanismos en la legislación interna que pueden permitir a las autoridades españolas evitar los casos más agresivos de elusión fiscal. Me refiero principalmente a la impugnación de la residencia fiscal y a los artículos 24 y 25 de la Ley General Tributaria. Como se indicó anteriormente, la residencia fiscal de entidades jurídicas va a depender del lugar de dirección efectiva. Este hecho permitirá al fisco español sujetar a los impuestos españoles (aplicando incluso las normas de transparencia fiscal) los rendimientos obtenidos por sociedades extranjeras cuya sede de dirección efectiva radique en España.

El artículo 24.2 de la LGT regula el expediente de fraude a la Ley; el 25 del mismo texto legal contiene el principio de calificación. Ambos son instrumentos muy poderosos para evitar abusos pese a que su uso por la Administración española ha sido muy escaso.

La expatriación por motivos fiscales sólo admite dos tipos de medidas. De una parte, reforzar los mecanismos de inspección para asegurar que la expatriación sea efectiva, esto es, evitar que personas que siguen residiendo en España puedan alegar la residencia en el extranjero por motivos fiscales. Se trata de un problema de hecho y no de derecho. Por tanto, abordar este tema mediante una extensión arbitraria del concepto de residencia en España es sumamente peligroso. Efectivamente, atraer artificialmente a España a personas que realmente no tienen conexión con ella y no pueden considerarse en términos lógicos como residentes en nuestro país puede producir grandes inequidades. El énfasis debe ponerse en el intercambio de información con terceros países, el reforzamiento de las actuaciones inspectoras en relación con los temas de residencia y la aplicación, en su caso, de los mecanismos previstos en los artículos 24 y 25 de la Ley General Tributaria. En un segundo orden de cosas, puede sopesarse la conveniencia o no de establecer normas que permitan la subsistencia del gravamen personal español en relación con determinados rendimientos obtenidos en España durante un plazo limitado tras la expatriación. Ello puede reducir los beneficios derivados de la expatriación en términos que no lleguen a crear inequidades, siempre y cuando esa forma de tributación se limite a los rendimientos obtenidos en España derivados de fuentes efectivamente situadas en España y con conexión fuerte con nuestro país.

El tercer problema anteriormente mencionado es, sin duda, el más importante desde una perspectiva de diseño del sistema fiscal. Ya hemos señalado que opinamos que los empresarios españoles que realicen actividades empresariales en el extranjero no deben estar sujetos a un segundo nivel de gravamen en nuestro país. Adicionalmente, hemos indicado que consideramos que los rendimientos de capital están sujetos en España a una tributación excesiva y que, por tanto, debería modificarse el sistema para evitar dicha tributación excesiva. No obstante, no existe justificación alguna para mantener la exoneración de gravamen en España de rendimientos obtenidos en nuestro país, por el hecho de que un residente en España haya realizado un esquema internacional circular con el fin exclusivo de obtener dicha tributación más favorable. El caso más claro es el de las inversiones realizadas por personas físicas o jurídicas a través de sociedades extranjeras en acciones de sociedades españolas, exonerando la ganancia de capital resultante de la venta de dichas acciones. Lo mismo cabe indicar en relación con las inversiones inmobiliarias realizadas por empresas extranjeras cuyo último titular es un residente en España. En este sentido, cabe pensar diversos tipos de medidas, que van desde el reforzamiento de los mecanismos previstos en los artículos 24 y 25 de la Ley General Tributaria hasta el establecimiento de criterios de transparencia fiscal respecto de los rendimientos obtenidos por sociedades extranjeras de capital mayoritariamente español, derivados de actividades efectuadas en España. Al igual que en el caso anterior, este tipo de presunciones deben desarrollarse con el máximo cuidado para evitar que rendimientos que tengan auténtica naturaleza empresarial puedan verse sujetos a una tributación excesiva que provoque la inequidad del sistema. No obstante, en el supuesto de inversiones circulares este problema es bastante más reducido.

## V. CONCLUSIONES

---

De lo expuesto cabe destacar las siguientes ideas:

**1.** Es necesario establecer un régimen fiscal claro y detallado que regule el tratamiento fiscal de las rentas obtenidas en el extranjero, evitando las incertidumbres y deficiencias técnicas que caracterizan la normativa en vigor.

**2.** Debe modificarse el método escogido para eliminar la doble imposición internacional en relación con los rendimientos e incrementos de patri-

monio derivados de una actividad empresarial realizada en el extranjero, ya directamente, ya a través de filiales u otras entidades jurídicas (28). El método de imputación actualmente en vigor penaliza la inversión en el extranjero, no elimina la doble imposición y merma la competitividad de nuestras empresas. Por ello, España debería optar por el método de exención con progresividad, adoptado mayoritariamente por los demás países de la CE que han adaptado su legislación a la directiva matriz-filial y adoptado por la Hacienda Foral de Vizcaya.

**3.** Si España no adopta el método de exención con progresividad, al menos debe modificar sustancialmente el sistema actual para evitar las imprecisiones e incongruencias que le caracterizan. Adicionalmente, deberá extenderse el crédito por el impuesto subyacente a las filiales indirectas y el cómputo del mismo debería hacerse de forma global y no operación por operación como prevé en la actualidad el RIS.

**4.** En tanto en cuanto no se adopte en España el método de exención con progresividad y/o no se mejore la normativa española, los inversores españoles deberán utilizar mecanismos que les permitan acogerse a los regímenes fiscales más ventajosos de otros países de nuestro entorno. A este respecto, Bélgica se perfila como uno de los países más atractivos a la vista de su normativa interna y del convenio para evitar la doble imposición firmado con España.

**5.** Si España se decidiera a establecer una normativa antielusión fiscal internacional, debería diseñarla con el máximo cuidado para asegurar que no sea de aplicación a rendimientos o incrementos de patrimonio originados en actividades empresariales, aunque sea de manera indirecta. Por ello, considero que presunciones generales como las existentes en Francia son negativas y que el diseño de un sistema antielusión fiscal requiere una regulación muy detallada.

**6.** España puede necesitar una normativa antielusión fiscal internacional en relación con las sociedades constituidas en países de baja tributación para la acumulación de rendimientos e incrementos de patrimonio no empresariales y para evitar los esquemas circulares de inversión que tienen como objeto eludir los impuestos españoles. Esta normativa, si llegase a aprobarse, debería redactarse con el máximo cuidado para evitar que tenga efectos negativos sobre las inversiones empresariales. Al mismo tiempo, el Parlamento español debería replantearse la tributación del ahorro y los elevados tipos marginales imperantes en España, que hacen rentable y atractivo desnacionalizar los capitales o expatriarse.

## NOTAS

(1) Exceptuando el caso de los Estados Unidos de América, cuya Constitución permite que la legislación interna modifique los tratados internacionales, incluso tácitamente.

(2) Artículo 107.2 de la Ley 230/1963, en la redacción dada por la Ley 10/1985, de 26 de abril.

(3) Véanse a este respecto el artículo publicado por el profesor Albi en este mismo número de PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO y Briones (1987a y b).

(4) Véanse, a este respecto, Albi Ibáñez (1988) o Coronas Ramón (1992).

(5) Norma Foral 4/1992, de 29 de julio de 1992, Bizkaia-Haciendas Forales, de adaptación de determinados conceptos impositivos a las directivas y reglamentos de las Comunidades Europeas. *Boletín Oficial de Bizkaia* de 9 de julio de 1992, número 157.

(6) Artículo 13 de la Ley 18/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante, LIRPF), y artículo 6.1 de la Ley 61/1978, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, LIS).

(7) En algún momento se ha indicado la posibilidad de que las normas de transparencia fiscal fueran aplicables también a filiales extranjeras constituidas por sociedades españolas. Actualmente, la doctrina es unánime al considerar que las normas de transparencia sólo pueden aplicarse a sociedades residentes en España.

(8) Coronas Ramón (1992), pág. 231, opina que el régimen español aplicable a las sucursales es el de crédito fiscal con diferimiento, que implica que el impuesto español sobre los rendimientos obtenidos por el establecimiento permanente sólo se devenga en el momento en el que el establecimiento permanente distribuya sus beneficios a la casa matriz española. De su exposición no resulta claro cuál es la base legal de su afirmación, que no es compartida por el resto de la doctrina.

(9) González Poveda (1989a), pág. 116.

(10) No obstante lo dicho, cabría pensar que, en ciertas circunstancias, el *trust* puede ser una institución hereditaria válida para residentes en España con vistas a minimizar el impuesto sobre sucesiones español. Baste tener en cuenta que, según la normativa actual del impuesto sobre sucesiones, el sujeto pasivo de éste es la persona que recibe la herencia, legado o donación. En el supuesto de que dicha persona no sea residente en España, sólo tributará por las herencias, legados o donaciones de bienes y derechos situados, que pudieran ejercitarse o deberian cumplirse en territorio español (artículo 7 de la Ley 29/1987, de 18 de diciembre). Por tanto, en ciertas circunstancias, la donación o la institución hereditaria realizada en favor de *trustees* residentes en el extranjero podría efectuarse sin sujeción al impuesto sobre sucesiones español, pese a que los beneficiarios del *trust* fueran directa o indirectamente personas o entidades situadas en España.

(11) OCDE (1988).

(12) Véase, a este respecto, el análisis realizado por González Poveda (1989a), pág. 70.

(13) Véanse, por ejemplo, los comentarios realizados por Colmenar Valdés (1985); González Poveda (1989b), págs. 22 y siguientes, y Sanz Gadea (1991), págs. 1484 y siguientes.

(14) Sentencias de 3 de mayo de 1983, 14 de octubre de 1983, 27 de marzo de 1984 y 27 de enero de 1988.

(15) Véanse, a este respecto, Velázquez Cueto (1985) y González Poveda (1989b), págs. 32 y sigs., o Sanz Gadea (1991), páginas 1469 y siguientes.

(16) Artículo 175.2 RIS.

(17) Artículo 13 de la Ley 18/1982, de 26 de mayo, sobre el Régimen Fiscal de Agrupaciones y Uniones Temporales de Empresas y de las Sociedades de Desarrollo Industrial Regional.

(18) Véase, a este respecto, el artículo publicado por González Poveda (1992).

(19) Alemania, Austria, Bélgica, Brasil, Bulgaria, Canadá, Checoslovaquia, China, Dinamarca, Finlandia, Francia, Holanda, Hungría, Italia, Japón, Luxemburgo, Marruecos, Noruega, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rumanía, Suecia, Suiza, Túnez, URSS y USA.

(20) El análisis de las normas contenidas en la Ley 29/1991 en relación con las reorganizaciones sobrepasa el objetivo de este artículo. A este respecto, pueden consultarse los siguientes trabajos: López Irazo (1992a y b), Monche Maristany y Nin Ros (1992), Ruiz Zapatero (1992), Arnau-Zoroa (1992), Castromil (1992) y López Santacruz Montes (1992).

(21) La normativa belga ha sido adaptada a la Directiva Comunitaria mediante la Ley de 23 de octubre de 1991 en relación con la tributación de dividendos y ganancias de capital obtenidos por una sociedad belga. Con base a dicha norma, está exento el 95 por 100 del importe de los dividendos recibidos de filiales comunitarias o no comunitarias, incluso en caso de liquidación o amortización de acciones. Bélgica no exige un porcentaje mínimo de participación y permite la deducción de gastos tales como intereses o gastos de administración, con lo que el tipo efectivo de gravamen puede ser nulo o excepcionalmente negativo. La sociedad que distribuye el dividendo debe estar sujeta a un impuesto sobre sociedades semejante al impuesto belga, por lo que no se aplica a las sociedades constituidas en países que tienen un sistema fiscal sustancialmente más beneficioso que el belga (se ha publicado una lista el 24 de agosto de 1991). La exención que aplica igualmente a las ganancias de capital obtenidas en la venta de las acciones (Loyens Lefèbvre Rädler, 1992, y Loyens y Volkmaars, 1992).

(22) El derecho suizo prevé un gravamen del 35 por 100, devolviéndose al inversor español el exceso retenido. Adicionalmente, las ganancias de capital están sujetas a gravamen en Suiza al impuesto federal, cuyo tipo máximo es 9,8 por 100. Los dividendos no están sujetos al impuesto federal, cantonal o municipal si la entidad suiza posee más del 20 por 100 de las acciones o la inversión es superior a 2.000.000 de francos suizos.

(23) OCDE (1977), pág. 75.

(24) Ministerio de Economía y Hacienda (1990), págs. 59 y siguientes.

(25) Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre.

(26) Artículo 9 de la LIS.

(27) Prácticamente, todos los países que han establecido normas antielusión eximen de estas normas los rendimientos derivados de actividades empresariales y limitan su ámbito de aplicación a las rentas derivadas de la inversión pasiva, si bien el concepto y delimitación de lo que debe considerarse inversión pasiva es una materia altamente compleja y que cada legislación define de manera distinta. Una aproximación comparada a este tema puede encontrarse en Briones (1987c). Desde su publicación ha aumentado el número de países que han establecido normas antielusión y el tipo de normas utilizadas, si bien los principios generales son todavía similares. En la bibliografía, al final de este artículo, se incluyen algunas obras y artículos comentando las últimas disposiciones.

(28) No se ha tratado en este artículo de las medidas para evitar la doble imposición económica internacional en las personas físicas residentes. Este tema debe ser objeto de solución internamente antes de plantearse en la esfera internacional. Una vez que se elimine dicha doble imposición en el ámbito doméstico, creo que las mismas medidas que se adopten en dicho ámbito deberían aplicarse a los beneficios recibidos de entidades extranjeras, siempre que dichos beneficios procedieran directa o indirectamente de una actividad empresarial.

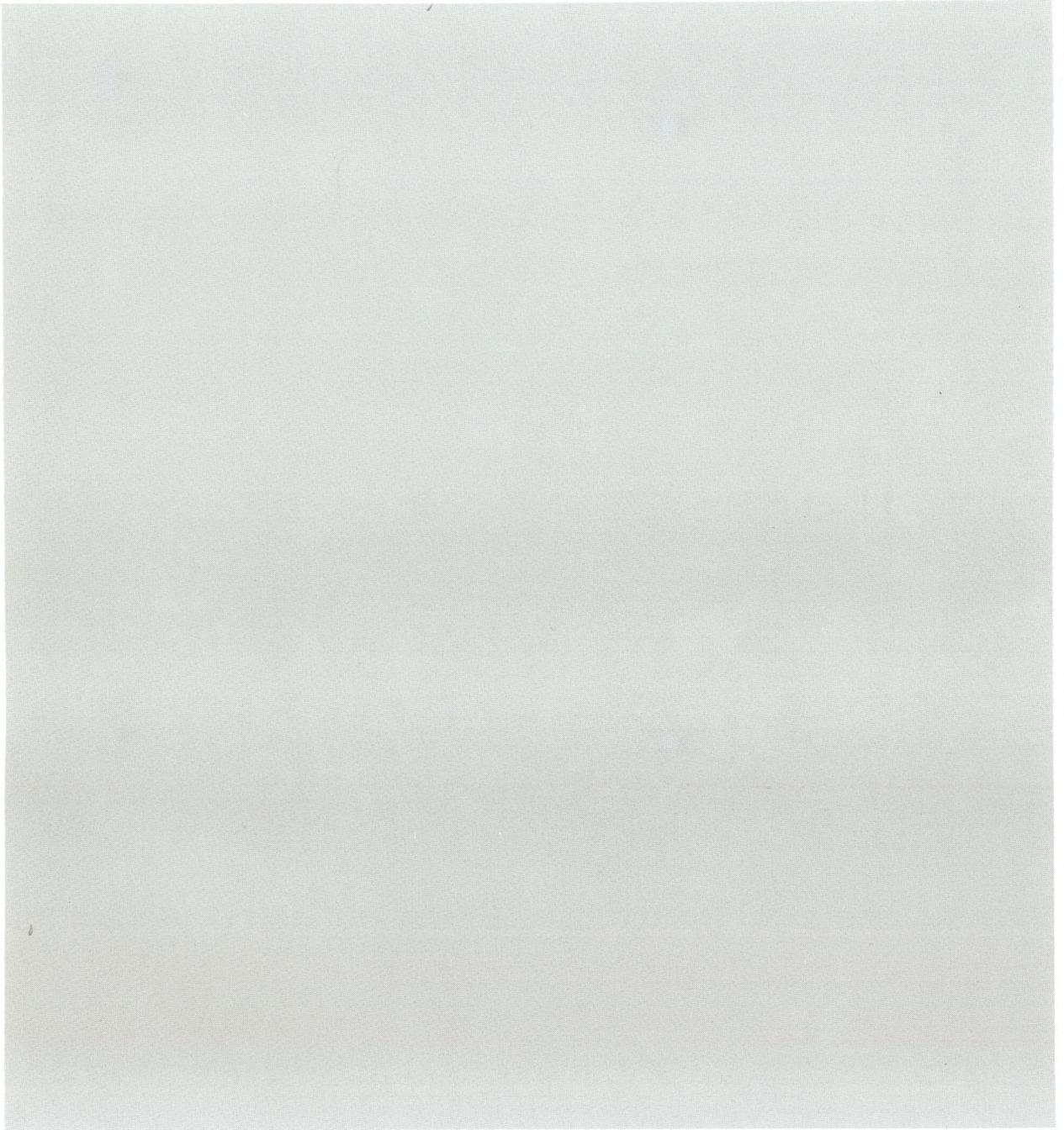
## BIBLIOGRAFIA

- ALBI IBAÑEZ, E. (1988), «La coordinación internacional de la imposición sobre las sociedades», *Revista de Economía Pública*, número 1, Bilbao.
- ARNAU-ZOROA, F. (1992), «Régimen fiscal de las fusiones, escisiones, aportaciones de ramas de actividad y canje de acciones». Derecho Español, Ley 29/1991; Directiva Comunitaria 90/434/(CEE) *Gaceta Fiscal*, núm. 96, febrero.
- ASESORAMIENTO Y DICTÁMENES, S. A. (1989), «La fiscalidad y la libertad de movimientos de capitales en la Comunidad Europea: Repercusiones para España», *Informes del Instituto de Estudios de Prospectiva*, Secretaría de Estado de Economía del Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- BITTKER, B., y LOKKEN, L. (1991), *Fundamentals of international taxation: U.S. taxation of foreign income and foreign taxpayers*, Warren, Gorham & Lamont Editors, Boston.
- BRIONES, L. F. (1987a y b), «Planificación fiscal de la inversión española en el extranjero», I: «Fiscalidad española», y II: «Minimización del impuesto extranjero», *Carta Tributaria*, mayo, números 48 y 49.
- (1987c), «Criterios para diseñar un régimen fiscal que evite el uso de sociedades domiciliadas en paraísos fiscales para reducir los impuestos españoles», Instituto de Estudios Fiscales, *Monografía*, núm. 49, Madrid.
- (1990), «La fiscalidad europea de capital», XXXVIII Semana de Derecho Financiero, Madrid.
- (1992a), «Libre circulación de capitales y tributación de no residentes», ponencia presentada en la Fundación para la Promoción de los Estudios Financieros (BBV), Madrid.
- (1992b), «The EC Directives in direct taxation and their Spanish implementation», Paper submitted to the 24th Conference of the International Bar Association, Cannes.
- BOON, R., y VAN HILTEN, P. (1992), «General introduction to recent EC developments: parent-subsidiary and merger directives and the draft directives on interest and royalties as well as on losses of permanent establishments and subsidiaries», Paper submitted to the International Bar Association, Loyens y Volkmaars.
- CASTROMIL, F. (1992), «Nuevo régimen fiscal de las fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canjes de valores», *Impuestos*, Editorial La Ley, núm. 10, mayo, págs. 50 y siguientes.
- COLMENAR VALDÉS, S. (1985), «La doble imposición internacional sobre beneficios societarios y su corrección en la legislación interna», *Impuestos*, Editorial La Ley, tomo 1985-1, páginas 6-2-1.
- CORONAS RAMÓN, J. F. (1992), «Doble imposición económica internacional de los dividendos», *Papeles de Trabajo*, 1/1992, enero, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- DÍAZ YAÑES, I. (1992), «Nueva regulación del régimen fiscal de las operaciones entre matrices y filiales», *Tribuna Fiscal*, número 21, julio, págs. 41 y siguientes.
- DINNISON, I. (1992), «Australia tightens up on tax deferral», *International Tax Review*, Londres, julio-agosto, págs. 14-15.
- GARCÍA SOBRINO, E. (1992), «La doble imposición interna de dividendos en la CEE y su grado de corrección. Análisis del caso español», *Papeles de Trabajo*, 4/1992, febrero, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- GONZÁLEZ POVEDA, V. (1989a), «Inversiones españolas en el exterior: fiscalidad y control de cambios», CISS Editorial, Valencia.
- (1989b), «Tributación de no residentes», *La Ley*, Madrid.
- (1992), «La subcapitalización: un problema nuevo del impuesto sobre sociedades», *Impuestos*, núm. 14, julio, páginas 6-15, Editorial La Ley.
- HEMMELRATH, A. (1992), «The EC Directives on direct taxation and their german implementation», *24th Biennial Conference of the International Bar Association*, Haarman, Hemmelrath y Partner, Cannes.
- LÓPEZ FEITO, F. (1990), *La experiencia internacional en la lucha contra la evasión y elusión fiscal internacional: actividades desarrolladas por la OCDE*, Escuela de la Hacienda Pública, Madrid, septiembre.
- LÓPEZ IRANZO, F. (1992a), «Adaptaciones del régimen fiscal de las fusiones y escisiones de empresas, aportaciones no dinerarias de ramas de actividad y canjes de valores a la Directiva Comunitaria del 23 de julio de 1990», *Carta Tributaria*, número 155, 15 de marzo.
- (1992b), «La neutralidad fiscal en la nueva ley de las fusiones y escisiones de empresas», *Impuestos*, núm. 18, septiembre, Editorial La Ley.
- LÓPEZ SANTACRUZ MONTES, J. A. (1992), «Régimen fiscal de las fusiones, escisiones, aportaciones no dinerarias de ramas de actividad y canjes de valores», *Tribuna Fiscal*, núm. 19, mayo, páginas 54 y siguientes.
- LOYENS LEFÉVRE RÄDLER-EUROPEAN TAX NETWORK (1992), «The parent-subsidiary directive and international tax planning», *IBFD Publications*, abril, BV Editions Francis Lefèvre.
- LOYENS y VOLKMAARS (1992), «Implementation of the EC directives on direct taxation: Benelux», Paper submitted to the 24th Conference of the International Bar Association, Cannes.
- MCGREGOR, E. (1992), «Implementation of the EC parent/subsidiary directive in the various members states», *Bulletin for the International Fiscal Documentation*, Amsterdam, julio.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA (1990), «Informe sobre la reforma de la imposición personal sobre la renta y el patrimonio», junio, Secretaría de Estado de Hacienda.
- MONCHE MARISTANY, A., y NIN ROS, J. M. (1992), «El nuevo régimen legal de la fusión y escisión de empresas, aportación de activos y canjes de valores», *Impuestos*, núm. 14, julio.
- NORFOLK, C. (1992), *Implementation of the EC Directives on direct taxation: UK Report*, International Bar Association, Cannes.
- OCDE (1977), «Modelo de convenio de doble imposición sobre la renta y patrimonio», Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Hacienda, Madrid.
- (1988), «Tax consequences of foreign exchange gains and losses», OCDE, París.

- OWENS, A. E., y BALL, T. G. (1975), «The indirect credit, volumes I-II», *International Tax Program*, Harvard Law School, Cambridge.
- PÖLLATH, R. (1992), «Germany strengthens DFIC legislation», *International Tax Review*, Londres, mayo, págs. 17-19.
- RUIZ ZAPATERO, G. G. (1992), «Régimen fiscal de las operaciones internas y transnacionales de fusión, escisión, aportación y canje de acciones», *Impuestos*, núm. 13, julio, págs. 27 y siguientes, Editorial La Ley.
- SANZ GADEA, E. (1991), *Impuesto sobre sociedades*, tomos 1, 2 y 3, Editorial Centro de Estudios Financieros, Madrid, 3.ª edición, septiembre.
- SELLING, H. J. (1990), *Medidas del fisco alemán contra la elusión a través de paraísos fiscales*, Escuela de la Hacienda Pública, Madrid, octubre.
- TRIUS FALCÓ (1990), *Experiencia en Francia sobre casos concretos de elusión fiscal internacional*, Escuela de la Hacienda Pública, Madrid, septiembre.
- VELÁZQUEZ CUETO, F. (1985), «Deducciones para evitar la doble imposición internacional e imputación de impuestos no pagados», *Carta Tributaria*, núm. 52, págs. 2-3-9 y sigs., Instituto de Estudios Fiscales.
- VOGEL, K. (1990), *Double taxation conventions*, Klumer Law and Taxation Publishers, Deventer, Boston.
- WEST, P. (1992), «US issues PFIC rules but allows exceptions», *International Tax Review*, Londres, septiembre, págs. 16-18.



## DOCUMENTOS





# COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS ORIENTACIONES EN MATERIA DE FISCALIDAD DE LAS EMPRESAS

(Comunicación de la Comisión al Consejo  
y al Parlamento Europeo, 18 de mayo de 1990)

1. La presente comunicación tiene por objeto exponer las orientaciones que la Comisión piensa seguir en materia de fiscalidad de las empresas, así como las medidas que estima necesario poner en práctica a nivel comunitario para implantar un entorno fiscal de las empresas adaptado a la doble perspectiva de la realización del mercado interior y de su profundización.

2. La primera parte se consagra al examen de los problemas fiscales que es necesario resolver hasta la plena realización del mercado interior, a finales de 1992. El análisis general se completa con la presentación de las medidas que habrían de ponerse en práctica de forma prioritaria hasta el 31 de diciembre de 1992.

La segunda parte examina los problemas a más largo plazo y el procedimiento que ha de seguirse ante una integración más a fondo de las economías de los Estados miembros.

## INTRODUCCION

### UNA ESTRATEGIA FISCAL ADAPTADA A LAS EXIGENCIAS DE LA INTEGRACION ECONOMICA

3. Con arreglo a los análisis económicos clásicos, toda forma de imposición sobre las empresas es susceptible de provocar distorsiones económicas («no-neutralidades»), debido a que puede dar lugar a una serie de decisiones relativas a la localización de la inversión, la naturaleza de la misma y su financiación que no se hubieran adoptado en ausencia del impuesto sobre las empresas. Estas distorsiones aparecen porque los impuestos sobre las empresas introducen un sesgo en la relación entre la tasa de rentabilidad económica de un proyecto de inversión y la tasa de rendimiento después de impuestos para el inversor. Hay que subrayar que, dentro del ámbito comunitario, la importancia de este sesgo fiscal que afecta a los proyectos de inversión puede variar entre los Estados miembros en función de las

diferencias de base imponible, del nivel de los tipos impositivos y, en ocasiones, de las características del sistema del impuesto.

4. Desde un punto de vista teórico podría, en consecuencia, plantearse una armonización a nivel comunitario de los regímenes nacionales de imposición sobre las empresas, a fin de garantizar una neutralidad fiscal completa.

5. No obstante, existen una serie de consideraciones de fondo que obligan a la Comunidad a mostrarse reservada en cuanto a la armonización de los regímenes de imposición sobre las empresas en los Estados miembros, sobre todo habida cuenta del principio de subsidiariedad.

En efecto, los Estados miembros deberían seguir teniendo libertad para determinar sus regímenes impositivos, salvo en el caso de que ocasionaran importantes distorsiones.

Es necesario un análisis suplementario para verificar la posible existencia y la amplitud de tales distorsiones, especialmente aquellas que pudieran afectar a las decisiones sobre localización de las inversiones.

Aparte de las diferencias que afectan a la carga fiscal de las empresas, existen otros muchos elementos decisivos que tienen en cuenta los inversores directos. Entre ellos puede citarse la necesidad de localizar una inversión cerca del mercado al que se dirige, las diferencias en los costes unitarios de la mano de obra, la calidad de los servicios públicos y las infraestructuras económicas...

6. Teniendo en cuenta estos factores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la acción comunitaria ha de concentrarse en las medidas indispensables para la plena realización del mercado interior. La importante cuestión de la oportunidad y de las posibles modalidades de una armonización de la imposición sobre las empresas merece ser reexaminada en profundidad y sobre bases nuevas, antes de que puedan presentarse, en su caso, ulteriores propuestas.

## PRIMERA PARTE

### LOS PROBLEMAS FISCALES QUE HAN DE RESOLVERSE Y LAS MEDIDAS QUE DEBEN APLICARSE ANTES DE 1993

#### A) Los problemas fiscales que plantea la cooperación transfronteriza

7. El Acta Unica Europea define el mercado interior como «un espacio sin fronteras interiores, en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales estará garantizada».

8. En los momentos actuales existen en la Comunidad doce territorios fiscales, cada uno con un régimen fiscal propio. De forma natural son las legislaciones nacionales las que regulan unilateralmente el tratamiento fiscal de las actividades de las empresas. Estas reglas implican con frecuencia un tratamiento fiscal desfavorable para las actividades transfronterizas en comparación con las actividades nacionales, y sobre todo determinan casos de doble imposición que se traducen en otros tantos ejemplos de aumento de las cargas para las empresas.

9. Ahora bien, una de las finalidades del mercado interior es la de permitir a las empresas operar en toda la Comunidad sin tropezarse con fronteras u obstáculos reglamentarios. Las ventajas económicas del mercado interior se basan esencialmente en el crecimiento de las actividades transnacionales de las empresas. Es necesario, por tanto, adaptar las legislaciones en línea con este objetivo. Habida cuenta de la importancia de las diferencias entre regímenes fiscales nacionales, se impone el recurso a las medidas comunitarias.

10. Si bien es cierto que los convenios bilaterales contra la doble imposición han permitido reducir el alcance de algunos de estos obstáculos, también lo es que estos instrumentos están lejos de aportar una solución satisfactoria a las exigencias del mercado interior. En efecto, su implantación no abarca la totalidad de las relaciones bilaterales entre Estados miembros (1) y no logran una supresión completa de los casos de doble imposición; y, sobre todo, no aportan una solución uniforme a las relaciones triangulares y multilaterales entre Estados miembros.

a) 11. *En lo que respecta a la constitución de sociedades transnacionales*, los obstáculos se derivan del régimen de imposición de las plusvalías generadas por operaciones de fusión, de escisión, de aportación de activos o de intercambio de acciones realizadas entre empresas de Estados miembros diferentes.

Mientras que, como norma general, este tipo de operaciones realizadas dentro de un Estado miembro se benefician de un aplazamiento de la imposición de las plusvalías hasta el momento de su realización efectiva, esa misma posibilidad no está prevista a nivel transna-

cional. El coste fiscal que de ello se deriva puede ser de tal magnitud que haga desaparecer cualquier interés por ese tipo de operaciones.

Estos obstáculos no afectan solamente a las sociedades debidamente constituidas, sino que pueden afectar igualmente a empresas que no gocen de personalidad jurídica, como sucede especialmente en el caso de muchas PYMES.

b) 12. *En lo que atañe al funcionamiento de los grupos de sociedades*, los obstáculos fiscales son múltiples. El más importante lo constituyen las retenciones en origen que la gran mayoría de Estados miembros aplican a los dividendos distribuidos por una filial en un Estado miembro a su sociedad matriz en otro Estado miembro (2).

13. Un segundo tipo de obstáculos lo constituyen los casos de doble imposición derivados de reajustes en los precios de transferencia efectuados por los Estados miembros con arreglo a normas y procedimientos diferentes.

Estos casos de doble imposición económica se producen en las relaciones entre empresas asociadas en las que sus transacciones no se realizan a precios de mercado, sino conforme a precios internos denominados precios de transferencia. Las administraciones fiscales pueden sentirse obligadas a corregir estos precios si consideran que no se corresponden con los precios que se fijarían entre empresas independientes en condiciones de plena competencia. Cuando el aumento de un precio considerado demasiado bajo por la administración fiscal de un Estado miembro no se ve acompañado de una disminución equivalente sobre la base imponible en el otro Estado miembro, se produce doble imposición.

Es cierto que en la actualidad existe la posibilidad de subsanar tales casos de doble imposición mediante el procedimiento amistoso previsto en los convenios bilaterales, de conformidad con el artículo 25 del Convenio modelo de la OCDE. Ahora bien, aunque este procedimiento amistoso debe intentarse siempre, lo que no impone a las administraciones afectadas es la obligación de llegar a un acuerdo. Así, en la práctica, este instrumento ha resultado insuficiente para resolver todos los casos de doble imposición.

c) 14. Una tercera fuente de penalización de la actividad transfronteriza es la ausencia, en muchos casos, de disposiciones nacionales que permitan a una empresa efectuar una compensación entre sus beneficios y las pérdidas de sus establecimientos permanentes o de sus filiales en el extranjero (3).

La desigualdad de tratamiento de la actividad transfronteriza resulta particularmente flagrante en el caso de los establecimientos permanentes. Mientras que los resultados de los establecimientos situados dentro del Estado de la sede principal forman parte integrante de los resultados de la empresa, el simple hecho de que exista

(1) Véase anexo 1.

(2) Véase anexo 2.

(3) Véase anexo 3.

una frontera entre un establecimiento permanente y la sede principal tiene como consecuencia, en algunos Estados miembros, que las pérdidas del establecimiento permanente extranjero no sean deducibles de los beneficios de la sede principal. De este modo, la empresa paga una cantidad excesiva en relación con el resultado total neto de sus actividades, puesto que su imposición se basa en el resultado realizado únicamente en el Estado de su sede principal.

Este problema no se plantea en los Estados miembros que toman en consideración los resultados —positivos o negativos— de un establecimiento permanente extranjero y que, en el caso de beneficios, evitan la doble imposición mediante la imputación del impuesto extranjero sobre su propio impuesto (método de imputación o de crédito fiscal). Por otro lado, algunos Estados miembros que exoneran el beneficio del establecimiento permanente extranjero, admiten la deducción de las pérdidas en el extranjero; en la medida en que el establecimiento permanente realice beneficios en un ejercicio ulterior, las sumas deducidas se reincorporan a los resultados de la sede principal y se someten al impuesto.

Esta desigualdad de tratamiento de la actividad transfronteriza afecta igualmente a las filiales, aun cuando su situación jurídica no sea la misma que la de los establecimientos permanentes. En efecto, las filiales gozan de personalidad jurídica e incluso en el caso de las filiales situadas en el territorio nacional, no todos los Estados miembros admiten la posibilidad de deducir sus pérdidas de los beneficios de la sociedad matriz, o sólo la admiten en condiciones restrictivas.

d) 15. *También hay obstáculos que dificultan el pago de derechos e intereses dentro de los grupos de sociedades.* Mientras que dentro de un Estado miembro estos pagos se efectúan sin retención alguna, en la mayoría de las relaciones internacionales conducen a la aplicación de retenciones con tipos muy variados (4). Estas retenciones pueden imputarse, en principio, al impuesto debido por las empresas beneficiarias. Pero, además de que esto no siempre es posible, la aplicación de las disposiciones de convenios bilaterales que establecen unos tipos reducidos implica sistemáticamente unos trámites administrativos a menudo pesados y costosos.

16. Buscar remedio a todas estas trabas fiscales que en la actualidad impiden o dificultan la actividad transfronteriza de las empresas dentro de la Comunidad es una de las tareas prioritarias a nivel comunitario. En este sentido es necesario aplicar cuanto antes una serie de medidas cuya aprobación no debería plantear problemas, dado que no afectan a los fundamentos de los sistemas fiscales nacionales y sus consecuencias presupuestarias son relativamente limitadas.

## **B) Medidas que se han de aplicar lo antes posible**

17. La Comisión ya ha presentado tres propuestas en este ámbito, así como una disposición fiscal relacio-

(4) Véase anexo 4.

nada con la propuesta sobre el estatuto de la sociedad europea. En breve presentará otras dos propuestas y pretende poner en marcha una serie de medidas relativas al entorno fiscal de las empresas.

### **1) Propuestas que ya se han presentado**

18. La Comisión ha propuesto un conjunto de tres directivas destinadas a promover la cooperación entre empresas de diferentes Estados miembros:

#### **a) Directiva sobre fusiones**

19. Esta propuesta establece que las plusvalías obtenidas con motivo de una fusión, una escisión, una aportación de activos o un intercambio de acciones no se gravarán en el momento de efectuarse la operación correspondiente, sino sólo después de su realización efectiva. La propuesta detalla las condiciones a las que los Estados miembros podrán supeditar el aplazamiento de la imposición. La aprobación de esta propuesta es fundamental para permitir la creación efectiva de sociedades europeas mediante fusiones, que es el modo de constitución principal previsto en el proyecto de estatuto de la sociedad europea presentado por la Comisión en el mes de agosto de 1989.

#### **b) Directiva sobre sociedades matrices y filiales**

20. Esta propuesta pretende eliminar la doble imposición de los dividendos distribuidos por una filial establecida en un Estado miembro a su sociedad matriz establecida en otro Estado miembro. A este efecto, la propuesta establece:

— que el Estado miembro de la filial suprima todo tipo de retenciones en origen;

— que el Estado miembro de la sociedad matriz exima los dividendos o bien los grave imputando a su propio impuesto el impuesto que los haya gravado en el Estado de la filial.

#### **c) Directiva sobre el procedimiento de arbitraje**

21. La tercera propuesta establece la creación de unos procedimientos destinados a garantizar la eliminación, en unos plazos determinados, de la doble imposición que se produce en el caso de corrección de los beneficios de empresas asociadas cuando el aumento de los beneficios de una empresa no va acompañado de un ajuste correspondiente de los resultados de la otra empresa situada en un Estado miembro distinto. A tal efecto, la propuesta prevé, por una parte, la generalización del procedimiento amistoso, que en la actualidad ya está incluido en los acuerdos bilaterales existentes contra la doble imposición y, por otra parte, la creación de un procedimiento de arbitraje, que se iniciará automáticamente en los casos en que fracase el procedimiento amistoso y que conducirá, necesariamente, a la eliminación de la doble imposición.

22. Al haberse resuelto la mayor parte de los problemas suscitados en el Consejo por estas tres propuestas ya antiguas, la Comisión considera indispensable que el Consejo adopte estos textos cuanto antes para cumplir

así lo dispuesto por el Consejo Europeo durante su reunión de diciembre de 1989 en Estrasburgo.

## 2) *Propuestas que se han de presentar*

### a) *Inclusión de los resultados en el extranjero*

23. La Comisión ha incluido en la propuesta de Reglamento del Consejo sobre el estatuto de la sociedad europea unas disposiciones (artículo 133) en las que se establece que si el conjunto de los resultados de los establecimientos permanentes pertenecientes a una sociedad europea en un Estado miembro o en un tercer país presenta pérdidas a lo largo de un período fiscal, éstas se podrán deducir de los beneficios de la sociedad europea en el Estado miembro en el que se encuentre su domicilio fiscal.

24. La Comisión considera que las disposiciones que permiten tener en cuenta las pérdidas de una empresa en el extranjero deben aplicarse a todas las empresas que realicen actividades transnacionales. Por consiguiente presentará en breve una propuesta de Directiva que abarque todas las empresas, incluidas las PYME, independientemente de su forma jurídica.

Esta propuesta se ocupará también de la inclusión de las pérdidas de las filiales establecidas en el extranjero.

25. La realización de las soluciones expuestas en los dos puntos precedentes se verá facilitada en buena medida si todos los Estados miembros aplican las mismas disposiciones en materia de aplazamiento fiscal de las pérdidas. En la actualidad, sin embargo, estas disposiciones difieren en ocasiones sensiblemente en lo que se refiere tanto a la posibilidad de retrotraer las pérdidas como a la duración de los aplazamientos, así como a la definición de las pérdidas que pueden ser objeto de un aplazamiento (5).

En 1984, la Comisión presentó una propuesta de Directiva destinada a armonizar los regímenes de aplazamiento fiscal de las pérdidas acerca de la cual el Consejo aún no se ha pronunciado. La Comisión pide al Consejo que continúe el examen de dicha propuesta, suspendido hace varios años, para que se pueda conseguir rápidamente su aprobación.

### b) *Eliminación de las retenciones en origen sobre los intereses y los derechos dentro de los grupos de sociedades*

26. La Comisión propondrá en breve la supresión total de estas retenciones. Podrían establecerse unas modalidades de supresión progresiva que beneficiaran a los Estados miembros que son importadores netos de capitales y de tecnología, para los cuales las retenciones sobre estos pagos representarían una fuente considerable de ingresos fiscales.

## 3) *Otras medidas que se han de emprender*

### a) *Regulación de los precios de transferencia*

27. La aplicación de las disposiciones relativas al

(5) Véase anexo 5.

procedimiento de arbitraje garantizará la eliminación de la doble imposición económica que se produce entre empresas asociadas.

Si bien este procedimiento constituye una mejora innegable con respecto a la situación actual, la mejor solución consistiría, sin embargo, en impedir la aparición de cualquier tipo de doble imposición.

En este contexto, la Comisión tiene además el propósito de examinar sistemáticamente las normativas de los Estados miembros en materia de precios de transferencia, cuyas divergencias son la causa principal de la doble imposición, a fin de hacerlas más homogéneas. Asimismo examinará con los Estados miembros las condiciones en las que se podrá iniciar un procedimiento de concertación entre administraciones cuando una de éstas tenga la intención de proceder a la rectificación de los beneficios de una empresa asociada. La organización de controles fiscales simultáneos de sociedades o establecimientos pertenecientes a una empresa multinacional y situados en diferentes Estados miembros podría facilitar en buena medida una concertación de este tipo.

### b) *Transparencia de las medidas de estímulo*

28. En la casi totalidad de los Estados miembros, la fiscalidad de las empresas se utiliza como vehículo de medidas de estímulo mediante las cuales se persiguen unos objetivos de política económica o de política estructural. Evidentemente, cuando estas medidas adquieren forma de ayudas se han de aplicar las normas de competencia del Tratado.

Las dificultades obedecen a la falta de transparencia de estas medidas fiscales específicas. La mayoría de tales medidas se traducen en normas fiscales especiales que afectan a la base imponible, haciéndola cada vez más complicada en ámbitos como el de la amortización. Por lo demás, esta falta de transparencia puede ser perjudicial para las pequeñas y medianas empresas y puede dificultar el desarrollo de actividades transfronterizas.

No se trata en absoluto de poner en duda la finalidad de estas medidas de estímulo fiscal, siempre y cuando se atengan a las obligaciones derivadas del Tratado.

No obstante sería conveniente que los Estados miembros examinaran sus legislaciones para garantizar una mayor transparencia en relación con los incentivos aplicados. Así, los incentivos en forma de reducciones de base podrían transformarse, por ejemplo, en deducciones tributarias o en reducciones de los tipos impositivos.

### c) *Aplicación directa del Tratado*

29. Por lo demás, dada la inexistencia de medidas legislativas comunitarias en ciertos ámbitos, se impone la aplicación del Tratado. La libre circulación de capitales es uno de los ámbitos principales a los que no se pueden poner trabas mediante disposiciones fiscales, ya que de esa manera no quedaría garantizado el principio de igualdad de trato.

## SEGUNDA PARTE

### LOS PROBLEMAS DE FISCALIDAD DE LAS EMPRESAS DERIVADOS DEL DESARROLLO DEL MERCADO INTERIOR

#### A) Necesidad de nuevas orientaciones a más largo plazo

30. La problemática de la armonización fiscal a escala comunitaria ya fue estudiada en la primera mitad de los años 70 por diversos comités ad hoc, en particular el comité Werner, en el contexto del planteamiento de la unión económica y monetaria en aquel momento. Más adelante, en 1975, la Comisión presentó una propuesta de Directiva que preveía la armonización de los sistemas y de los tipos del impuesto sobre las sociedades en los Estados miembros. Esta propuesta tenía el propósito de limitar la doble imposición económica de los dividendos distribuidos.

La propuesta, que no se ha vuelto a discutir en el Consejo ni en el Parlamento Europeo desde hace más de diez años, se inspira en una concepción centralizada de la armonización fiscal y de la unión económica y monetaria.

Desde entonces y, en particular, desde el Acta Única y el informe sobre la unión económica y monetaria en la Comunidad Europea elaborado en abril de 1989 a instancias del Consejo Europeo, se ha definido una nueva concepción de integración económica.

Este enfoque concede más importancia a la coordinación y al acercamiento de las políticas respectivas que al recurso sistemático a la armonización y, al mismo tiempo, respeta inequívocamente el principio de subsidiariedad (véase la primera parte).

En el plano fiscal, el aspecto prioritario de aquí a 1993 es la supresión de las trabas fiscales para la realización del mercado interior y, en particular, la supresión de cualquier tipo de doble imposición.

En estas condiciones, la propuesta de 1975, que de todos modos ya no se corresponde con la situación actual en la Comunidad y en el mundo, no responde a las necesidades que lleva consigo la realización del gran mercado desde una perspectiva que va más allá de 1992. Por lo demás, determinados casos de doble imposición entre los Estados miembros pueden solucionarse por otros caminos.

Resulta, por lo tanto, lógico retirar esta propuesta.

31. No obstante, con esta afirmación el asunto no puede darse por cerrado. Gracias a la realización del mercado interior de aquí a finales de 1992 desaparecerán los obstáculos físicos y técnicos, mientras que las diferencias entre los regímenes fiscales de los distintos Estados miembros corren el peligro de resultar cada vez más evidentes y de ejercer una influencia en las decisiones de inversión. En esta situación de integración avanzada, el problema está en saber si serán necesarias unas medidas complementarias a escala comunitaria en el ámbito de la fiscalidad directa de las empresas.

32. Evidentemente, la competencia entre las diferentes economías constituye ya un importante factor de acercamiento de las legislaciones nacionales en materia de fiscalidad de las empresas y la realización paulatina del mercado interior acrecentará aún más la importancia de este fenómeno.

Así, la base imponible de los tipos del impuesto sobre las sociedades ha sido objeto, a lo largo de los últimos años, de modificaciones bastante profundas en la mayor parte de los Estados miembros a raíz del movimiento reformador iniciado por el Reino Unido y los Estados Unidos y consistente en bajar los tipos impositivos nominales aumentando al mismo tiempo la base del impuesto. Esta reforma presenta una serie de ventajas en lo que a la transparencia y a la simplificación se refiere, que deberían resultar especialmente beneficiosas para las pequeñas y medianas empresas.

33. Sin embargo, teniendo en cuenta las diferencias relativamente importantes entre los Estados miembros en lo que concierne a la carga fiscal de las empresas (6), habría que preguntarse si bastará este acercamiento espontáneo para responder a las necesidades de un mercado integrado y si conducirá a una fiscalidad económicamente deseable.

Por último, una tendencia a la baja excesiva de la fiscalidad de las empresas entre los Estados no dejaría de plantear una serie de problemas, ya sea en términos de pérdidas de recursos para los presupuestos nacionales o en términos de igualdad en lo que respecta a sus efectos sobre la distribución de la carga fiscal dentro de cada Estado miembro entre los diferentes impuestos y exacciones.

#### B) Estudio de nuevas propuestas

34. En estas condiciones y a fin de poder examinar la posible conveniencia de nuevas medidas, la Comisión considera que es necesario proceder a un estudio que deberá tener en cuenta, por un lado, la situación actual y las perspectivas de la integración comunitaria y, por otro, los resultados de las grandes reformas fiscales de los años 80, tanto en la Comunidad como en el exterior.

35. Este estudio se confiará a un comité compuesto de personalidades independientes elegidas en función de su competencia. El comité, que contará con una secretaría puesta a disposición por la Comisión, deberá presentar su informe en un plazo máximo de un año.

El estudio deberá responder esencialmente a las siguientes preguntas fundamentales:

a) ¿Conducen las disparidades que se dan de un Estado miembro a otro entre los impuestos sobre las sociedades (7) y las cargas fiscales de las empresas a distorsiones en las decisiones de inversión que afecten el funcionamiento del mercado interior?

(6) Véase anexo 6.

(7) Véase anexo 7.

b) En caso afirmativo ¿puede producirse la eliminación de estas distorsiones por el simple juego de las fuerzas del mercado y de la competencia entre los sistemas fiscales nacionales o son necesarias unas medidas a nivel comunitario?

c) ¿Deberían abarcar las medidas a escala comunitaria alguno o algunos de los elementos que componen la carga impositiva de las empresas, o sea, los diferentes sistemas del impuesto sobre las sociedades, las diferencias del tratamiento fiscal en función de la forma jurídica de una empresa, la base imponible y los tipos impositivos?

d) ¿Deberán las medidas proyectadas conducir, llegado el caso, a una armonización, un acercamiento o una mera estructura general de las fiscalidades nacionales? ¿Cuál será el efecto de estas medidas o el de su ausencia en objetivos comunitarios tales como la cohesión, la protección del medio ambiente y el trato equitativo de las PYME?

La Comisión, a la luz de este estudio, determinará las medidas que, en su caso, resulte conveniente proponer al Consejo.

### C) Desarrollo de la concertación

36. La Comisión, en su deseo de cooperar con los representantes de los Estados miembros, considera necesario aumentar la concertación en este ámbito entre los directores generales encargados de política fiscal en los diferentes Estados miembros. Podrían celebrarse regularmente uno o dos encuentros anuales que permitirían proceder, junto con la Comisión, a unos intercambios de opiniones e informaciones sobre los proyectos más importantes. Esta concertación debería contribuir a que cada una de las políticas fiscales nacionales tuviera en cuenta tanto las repercusiones del mercado interior como las consecuencias de estas políticas en los demás Estados miembros en el contexto de la integración y de la solidaridad crecientes entre las economías de la Comunidad. En estos encuentros no sólo se tratarían los problemas que se plantean en la Comunidad, sino también los que se presentan en las relaciones con terceros países.

## IV. CONCLUSIONES

La Comisión

pide al Consejo y al Parlamento

— que tomen nota de la retirada de la propuesta de 1975 sobre la armonización de los sistemas del impuesto sobre las sociedades y de los regímenes de retención en origen sobre los dividendos, así como de las orientaciones que se desprenden de la presente comunicación en el ámbito de la fiscalidad directa de las empresas de cara a la realización del mercado interior de aquí a finales de 1992 y más allá de esta fecha;

— que acojan favorablemente las decisiones de la Comisión, que son las siguientes:

- encargar la elaboración de un estudio sobre los problemas de fiscalidad de las empresas que plantea una integración económica más acentuada;

- aumentar la concertación con los Estados miembros en el ámbito de la fiscalidad de las empresas;

pide al Consejo

— que apruebe cuanto antes las siguientes propuestas que ya le han sido sometidas y que tienen una importancia fundamental para la creación del mercado interior:

- la Directiva relativa a un régimen fiscal común de las fusiones, escisiones y aportaciones de activos que se produzcan entre sociedades de distintos Estados miembros;

- la Directiva relativa a un régimen fiscal común de las sociedades matrices y las filiales de distintos Estados miembros;

- la Directiva por la que se crea un procedimiento de arbitraje para la eliminación de la doble imposición en caso de rectificación de los beneficios entre empresas asociadas;

— que examine, a la luz de la presente comunicación, las propuestas relativas a:

- la inclusión en el balance de la sociedad matriz de los resultados en el extranjero;

- la eliminación de las retenciones sobre los derechos y los intereses;

en cuanto sean presentadas por la Comisión.

### ANEXO 1

#### RELACIONES ENTRE ESTADOS MIEMBROS NO CUBIERTAS POR UN CONVENIO BILATERAL (Situación a 1 de enero de 1990)

---

Dinamarca	—	Grecia
Grecia	—	España
Grecia	—	Irlanda
Grecia	—	Luxemburgo
Grecia	—	Portugal
España	—	Irlanda
Portugal	—	Luxemburgo
Portugal	—	Países Bajos
Portugal	—	Irlanda

---

**ANEXO 2**  
**TIPO DE LAS RETENCIONES A CUENTA APLICABLES AL PAGO DE DIVIDENDOS**  
**ENTRE SOCIEDADES**

Estado de residencia del deudor Estado de residencia del beneficiario (1)	Bélgica (2)	Dinamarca (1)	Alemania (1)	Grecia (1)	España (1)	Francia (1)
Países sin convenio .....	25	30	25	(3)	25	25
<b>Estados miembros</b>						
Bélgica .....		15	25 (25)	25	15	10 (10)
Dinamarca .....	15		25 (25)	(3)	10 (50)	15
Alemania .....	15	10 (25)	15	25	10 (25)	15
Grecia .....	15	30			25	0 (25)
España .....	15	10 (50)	15	25 (25)		15
Francia .....	10 (10)	15	0	25 (25)	(3)	10 (25)
Irlanda .....	15		0	20 (25)	(3)	25
Italia .....	15	15	15	25	25	10 (50)
Luxemburgo .....	10 (25)	15	5 (25)	15	25 (25)	15
Países Bajos .....	5 (25)	15	0 (25)	15	25 (25)	15 (10)
Portugal .....	15	10 (25)	15	15	(3)	10 (50)
Reino Unido .....	15	0 (25)	15	20 (25)	(3)	10 (10)
<b>Terceros países</b>						
Suiza .....	10 (25)	15	0	15	35	10 (25)
Estados Unidos .....	15	5 (95)	15	25 (25)	(3)	25
Japón .....	15	10 (25)	15	15	(3)	10 (25)

Estado de residencia del deudor Estado de residencia del beneficiario (1)	Irlanda (2)	Italia (1)	Luxemburgo (1)	Países Bajos (1)	Portugal (1)	Reino Unido (1)
Países sin convenio .....	0	32,4	15	25	25	0 (7)
<b>Estados miembros</b>						
Bélgica .....	0	15	10 (25)	15	15	20 (8)
Dinamarca .....	0	15	5 (25)	15	10 (25)	15 (8)
Alemania .....	0	32,4	10 (25)	15	15	0 (7)
Grecia .....	0	25		15	15	0 (7)
España .....	0	15	5 (25)	15	5 (50)	15 (8)
Francia .....	0	15	5 (25)	15	15	0 (10) (7)
Irlanda .....		15	5 (25)	15	0 (25)	15 (8)
Italia .....	0			15	0	0 (7)
Luxemburgo .....	0	15		2,5 (25)	15	25
Países Bajos .....	0	0 (75)	32,4	2,5 (25)	15	5 (10) (9)
Portugal .....	0	15	15	15	15	0 (7)
Reino Unido .....	0	5 (51)	15	5 (25)	15	10 (25)
<b>Terceros países</b>						
Suiza .....	0	15	15	0 (25)	15	5 (10) (9)
Estados Unidos .....	0	5 (50) (6)	15	5 (10)	7,5	25
Japón .....	0	10 (25)	15	15	5 (25)	15

OBSERVACIONES:

- (1) Tipo aplicado en caso de participación sustancial; el porcentaje mínimo necesario para que una participación se considere sustancial se indica entre paréntesis.  
 (2) Tipo aplicado en caso de participación minoritaria.  
 (3) Se aplicarán cuatro tipos distintos dependiendo de los casos:

	Acciones cotizadas en la Bolsa de Atenas	Acciones no cotizadas en la Bolsa de Atenas
Acciones al portador	45	50
Acciones nominativas	42	47

- (4) Tipo reducido a un 5 por 100 si la sociedad beneficiaria no está sujeta al impuesto neerlandés sobre estos dividendos.  
 (5) Caso de sociedades suizas controladas por residentes suizos.  
 (6) Tipo para una participación de un 10 por 100: 10 por 100, como mínimo.  
 (7) Sin que se conceda la deducción del impuesto.  
 (8) Concesión de la deducción del impuesto = 25/75 del dividendo.  
 (9) Concesión de la deducción del impuesto = 25/150 del dividendo.  
 (10) Se trata de tipos convencionales; en la práctica, el tipo del 15 por 100 se aplica también en el caso de participación sustancial.

Fuente: International Bureau of Fiscal Documentation.

**ANEXO 3**  
**REGIMEN FISCAL DE PERDIDAS EN LOS ESTADOS MIEMBROS**  
**(Cuadro sinóptico relativo a la posible compensación de las pérdidas dentro de los Estados miembros o en las relaciones exteriores)**

<i>Estado miembro</i>	<i>Filial en el Estado miembro</i>	<i>Establecimiento permanente en el extranjero</i>	<i>Filial en el extranjero</i>
Bélgica		Compensación con devolución según un orden determinado (artículos 66 y siguientes AR-CIR)	—
Dinamarca	Consolidación (beneficio consolidado) (filial al 100%)	— Si no existe convenio: imputación — Deducción con devolución si la exención está prevista por convenio	Consolidación (beneficio consolidado) (filial al 100%)
Alemania	Compensación cuando se aplica el Organshaft (filial bajo el control financiero, estructural y económico)	— Si no existe convenio: imputación — Según los convenios, en principio exención, pero también deducción de las pérdidas con devolución	—
España	Consolidación (beneficio consolidado) (filial al 90% como mínimo)	Método de imputación	—
Francia	Consolidación si: 1) Régimen del beneficio consolidado 2) Régimen de integración fiscal (filial el 95% como mínimo)	Método de imputación en el marco del «beneficio mundial», a opción de la empresa	Consolidación si: 1) Régimen del balance consolidado (en la práctica, aplicación muy limitada) 2) Provisiones para las pérdidas de los 5 primeros años si existe comercio con la CEE con devolución automática) (art. 39-80-CGI)
Grecia		En principio, método de imputación, salvo si el resultado global de todos los establecimientos permanentes es negativo (no habrá deducción de las pérdidas)	
Irlanda	Consolidación si: 1) Filial al 75% como mínimo, o 2) Consorcio	Método de imputación	—
Italia	—	Método de imputación	—
Luxemburgo	Compensación cuando se utiliza el sistema Organshaft (filial al 99%)	— Si no existe convenio, imputación — Los convenios prevén la exención sin deducción de las pérdidas	—
Países Bajos	Compensación cuando se aplica la unidad fiscal (filial al 99%)	Combinación de ambos métodos: — Exención progresiva en caso de beneficios — Deducción con devolución en caso de pérdidas	—
Portugal	Consolidación (beneficio consolidado) (filial al 90% mínimo)	— Si no existe convenio, no hay disposiciones unilaterales — Los convenios prevén la imputación	—
Reino Unido	Consolidación si: 1) Filial al 75%, como mínimo; 2) Consorcio, o 3) Combinación de 1 y 2	Método de imputación	—

**OBSERVACIONES:**

- El supuesto de un establecimiento permanente localizado en el mismo Estado que la empresa no figura en el cuadro. En efecto, en todos los Estados miembros, los resultados positivos o negativos de este establecimiento, están incluidos siempre en el resultado de la empresa.
- Por consorcio se entenderá una sociedad de cartera propiedad de un conjunto de sociedades (en Irlanda, cinco sociedades como máximo, cada una con un 5 por 100 como mínimo y en conjunto un 75 por 100 de su capital nominal).

**ANEXO 4.1**

<i>Estado de residencia del deudor Estado donde reside el beneficiario</i>	<i>Bélgica (1)</i>	<i>Dinamarca</i>	<i>Alemania</i>	<i>Grecia</i>	<i>España</i>	<i>Francia</i>
Países sin convenio .....	25	0	0	46 (3)	25	45 (5)
<b>Estados miembros</b>						
Bélgica .....	—	0	0	15	15	15
Dinamarca .....	15	—	0	46	10	0
Alemania .....	15 (2)	0	—	10	10 (4)	0
Grecia .....	15	0	0	—	25	0
España .....	15	0	0	46	—	10
Francia .....	15	0	0	10	10	—
Irlanda .....	15	0	0	46	25	0
Italia .....	15	0	0	10	12	15
Luxemburgo .....	15 (2)	0	0	46	10	10
Países Bajos .....	10	0	0	10	10	10 (6)
Portugal .....	10	0	0	46	15	12
Reino Unido .....	15	0	0	0	12	10
<b>Terceros países</b>						
Suiza .....	10	0	0	10	10	10 (7)
Estados Unidos .....	15	0	0	46	25	0
Japón .....	15	0	0	46	10	0

	<i>Irlanda</i>	<i>Italia</i>	<i>Luxemburgo</i>	<i>Países Bajos</i>	<i>Portugal</i>	<i>Reino Unido</i>
Países sin convenio .....	32	15	0	0	20	25
<b>Estados miembros</b>						
Bélgica .....	15	15	0	0	15	15 (10)
Dinamarca .....	0	15	0	0	15	0
Alemania .....	0	15	0	0	15 (9)	0
Grecia .....	32	10	0	0	20	0
España .....	32	12	0	0	15	12
Francia .....	0	15	0	0	12	0
Irlanda .....	—	10	0	0	20	0
Italia .....	10	—	0	0	15	25
Luxemburgo .....	0	10	—	0	20	0
Países Bajos .....	0	15	0	—	20	0
Portugal .....	32	15	0	0	—	10
Reino Unido .....	0	15	0	0	10	—
<b>Terceros países</b>						
Suiza .....	0	12,5	0	0	10	0
Estados Unidos .....	0 (8)	15	0	0	20	0
Japón .....	10	10	0	0	20	10

OBSERVACIONES:

- (1) No se efectúa retención sobre:
  - Los intereses por deudas comerciales.
  - Los intereses pagados por los bancos establecidos en Bélgica a bancos extranjeros.
- (2) Se aplica únicamente para una participación del 25 por 100 como mínimo, no se efectúan retenciones en los demás casos.
- (3) Para las sociedades no residentes el tipo es igual al del impuesto sobre sociedades.
- (4) Exención de los intereses pagados a la Deutsche Bundesbank o a la Kreditanstalt für Wiederaufbau.
- (5) Tipo del derecho interno con gran número de excepciones.
- (6) Exceptuando determinados pagos exentos.
- (7) Tipo aplicable cuando se trata de sociedades suizas controladas por residentes suizos.
- (8) Retención del 35 por 100 si el beneficiario es una sociedad que posee el 50 por 100 de las participaciones en la sociedad irlandesa.
- (9) Retención del 10 por 100 de los intereses relativos a empréstitos garantizados por bancos alemanes, a condición de que se reconozca oficialmente que estos empréstitos tienen interés económico o social para Portugal.
- (10) No existe retención en caso de pago de intereses por los bancos.

Fuente: International Bureau of Fiscal Documentation.

**ANEXO 4.2**

<i>Estado de residencia del deudor Estado donde reside el beneficiario</i>	<i>Bélgica</i>	<i>Dinamarca</i>	<i>Alemania</i>	<i>Grecia</i>	<i>España</i>	<i>Francia</i>
Países sin convenio .....	25	30	25	25	25	33 (1/3)
<i>Estados miembros</i>						
Bélgica .....	—	0	0	5	5	0
Dinamarca .....	0	—	0	25	6	0
Alemania .....	0	0	—	0	5	0
Grecia .....	5	30	0	—	25	5
España .....	5	6	5	25	—	6
Francia .....	0	0	0	5	6	—
Irlanda .....	0	0	0	25	25	0
Italia .....	0	5	0	0	8	0
Luxemburgo .....	0	0	5	25	10	0
Países Bajos .....	0	0	0	7	6	0
Portugal .....	5	10	10	25	5	5
Reino Unido .....	0	0	0	0	10	0
<i>Terceros países</i>						
Suiza .....	0	0	0	5	5	5 (2)
Estados Unidos .....	0	0	0	0	25	5
Japón .....	10	10	10	25	10	10
	<i>Irlanda</i>	<i>Italia</i>	<i>Luxemburgo</i>	<i>Países Bajos</i>	<i>Portugal</i>	<i>Reino Unido</i>
Países sin convenio .....	32	30 (3)	12	0	15	25
<i>Estados miembros</i>						
Bélgica .....	0	5	0	0	5	0
Dinamarca .....	0	5	0	0	10	0
Alemania .....	0	0	5	0	10	0
Grecia .....	32	0	12	0	15	0
España .....	32	8	10	0	5	10
Francia .....	0	0	0	0	5	0
Irlanda .....	—	0	0	0	15	0
Italia .....	0	—	10	0	12	0
Luxemburgo .....	0	10	—	0	15	5
Países Bajos .....	0	0	0	—	15	0
Portugal .....	32	12	12	0	—	5
Reino Unido .....	0	0	0	0	5	—
<i>Terceros países</i>						
Suiza .....	0	5	12	0	5	0
Estados Unidos .....	0	10	0	0	15	0
Japón .....	10	10	12	0	15	10

OBSERVACIONES:

- (1) No se ha tenido en cuenta el IVA que determinados países aplican sobre cánones.  
 (2) Tipo aplicable por las sociedades suizas controladas por residentes suizos.  
 (3) Tipo aplicado al 70 por 100 del importe bruto, es decir un tipo efectivo del 21 por 100.

*Fuente:* International Bureau of Fiscal Documentation.

**ANEXO 4 (cont.)**  
**FICHA DE FINANCIACION**

**Objeto**

Proyecto de comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social sobre «orientaciones en materia de fiscalidad de las empresas» (ficha de financiación).

**1. Introducción**

La ficha de financiación es necesaria como complemento al anuncio en el proyecto de comunicación de las implicaciones presupuestarias de:

- La creación de un «Comité» (grupo de expertos) constituido por personalidades independientes de reconocida competencia en materias fiscales, que se encargará de realizar un estudio en el plazo de un año y en el que se responderá a las principales cuestiones citadas en el apartado 34 de la comunicación.
- Está previsto celebrar con estas personalidades contratos de prestación de servicios, en su caso individuales, con objeto de remunerar los trabajos de los miembros de este «Comité» sobre la base de los contratos-tipo ya existentes; a este fin se utilizarán los créditos de operaciones de la DG XV (B7752) y/o la dotación de la DG XV en la partida A2600.
- Este «Comité», que en realidad será un «grupo de expertos» de la Comisión, deberá reunirse en varias ocasiones durante el transcurso de sus trabajos; los créditos disponibles en la partida A2500 de la dotación de la DF XV deberán utilizarse para cubrir los gastos de viaje, de desplazamiento y de estancia de tales expertos privados.

**2. Créditos necesarios**

a) *Créditos de compromiso para la celebración de contratos de prestación de servicios para la realización de un estudio*

Está previsto celebrar cinco contratos de una duración de doce meses, a razón de 20.000 ecus por contrato.

Total: 100.000 ecus que se imputarán a los créditos de compromiso para el año 1990 de la partida B7752; en caso necesario, se solicitará a su debido tiempo un aumento de esta partida.

b) *Gastos de convocatoria para las reuniones de este «Comité»*

Está previsto convocar a este grupo de expertos en seis ocasiones durante toda la duración de sus trabajos, de las que cuatro convocatorias corresponderán a 1990.

Total: 12.000 ecus que se imputarán a los créditos de la partida A2500 (dotación 1990) para el reembolso de los gastos de viaje, de desplazamiento y de estancia de estos expertos.

**ANEXO 5**  
**REGIMEN FISCAL DE LAS PERDIDAS IMPUTADAS A AÑOS ANTERIORES Y POSTERIORES**  
(Situación a 1 de enero de 1990)

	<i>Imputación en años anteriores máximo autorizado</i>	<i>Imputación en años posteriores máximo autorizado (en años)</i>
<i>Comunidad</i>		
Bélgica .....	—	5 (1)
Dinamarca .....	—	5
Alemania .....	2 (2)	Ilimitado
Grecia .....	—	3 (3)
España .....	—	5
Francia .....	3 (4)	5
Irlanda .....	1	Ilimitado
Italia .....	—	5
Luxemburgo .....	—	5
Países Bajos .....	3	8
Portugal .....	—	5
Reino Unido .....	1	Ilimitado
<i>Otros países</i>		
Japón .....	1	5
Estados Unidos .....	3	15
Suiza .....	—	(5)

(1) Excepciones: para las sociedades establecidas después del 1 de enero de 1972, imputación ilimitada en años posteriores de las pérdidas de los cinco primeros años.

(2) Importe limitado en 10 millones de DM.

(3) Cinco años para los hoteles, minas y fábricas.

(4) Bajo determinadas condiciones.

(5) Un período fiscal abarca, por regla general, dos años; una pérdida que se produzca en uno de los años de este período se imputará automáticamente al otro año; por lo que respecta a los impuestos federales, la pérdida que se produzca en un determinado período podrá imputarse en tres períodos sucesivos.

*Fuente:* International Bureau of Fiscal Documentation para los Estados miembros, Coopers & Lybrand para los demás países.

**ANEXO 6**  
**INGRESOS PROCEDENTES DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES**  
(Año 1987)

	<i>Ingresos del impuesto sobre sociedades</i>	
	<i>En relación con el PIB (en porcentaje)</i>	<i>En relación con las recaudaciones obligatorias (en porcentaje)</i>
<i>Comunidad</i>		
Bélgica .....	3,0	6,6
Dinamarca .....	2,3	4,5
Alemania .....	1,9	5,0
Grecia .....	1,7	4,4
España .....	2,2	6,7
Francia .....	2,3	5,2
Irlanda .....	1,3	2,1
Italia .....	3,8	10,5
Luxemburgo .....	7,5	17,1
Países Bajos .....	3,7	7,7
Portugal .....	n. d.	n. d.
Reino Unido .....	4,0	10,6
<i>Otros países</i>		
Japón .....	6,9	22,9
Estados Unidos .....	2,4	8,1
Suiza .....	2,2	6,2

*Fuente:* OCDE.

**ANEXO 7**  
**SISTEMAS DE IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES**  
**(Situación al 1 de enero de 1990)**

Sistema de impuesto de las sociedades (sin atenuación, con atenuación o con supresión de la doble imposición económica de los dividendos)	Tipos del impuesto sobre sociedades sobre		Tipos de la deducción del impuesto para el beneficiario		Tipo de la retención en origen para el beneficiario residente
	beneficio distribuido	beneficio no distribuido	en porcentaje del impues- to de las sociedades	en porcentaje del dividendo bruto	
<b>Estados miembros</b>					
<b>1. Sistemas sin atenuación</b>					
Bélgica (1) .....	43 (2)	43 (2)	—	—	25 (4)
Luxemburgo .....	34 (3)	34 (3)	—	—	15 (5)
Países Bajos .....	35	35	—	—	25
<b>2. Sistemas con atenuación</b>					
Dinamarca .....	40	40	25	16,7	30 (6)
España .....	35	35	18,57	10	25
Francia .....	42	37	69,04	50	0 (6)
Irlanda .....	43	43	—	28/72	0
Portugal .....	36,5	36,5	20	11,5	25
Reino Unido .....	35	35	—	25/75	0
<b>3. Sistemas con supresión</b>					
Alemania .....	36	50	100 (7)	—	25
Grecia .....	0	46	—	—	(8)
Italia .....	46,368 (9)	46,368 (9)	100 (10)	—	10
<b>Terceros países</b>					
<b>1. Sistema sin atenuación</b>					
Estados Unidos .....	34 (11)	34 (11)	—	—	0 (6)
Suiza .....	Tipos progresivos		—	—	35
<b>2. Sistema con atenuación</b>					
Japón .....	35 (13)	40 (13)	—	De 7,4 a 12,8	20

OBSERVACIONES:

- (1) Desde el 1 de enero de 1989 Bélgica ha suprimido el sistema de atenuación para las personas físicas que no afectan la renta de los capitales al ejercicio de su actividad profesional.
- (2) Tipo normal para los beneficios que superen los 16.000.000 FB. Este tipo se reducirá a un 41 por 100 a partir del 1 de enero de 1991 y a un 39 por 100 a partir del 1 de enero de 1992.
- (3) Tipo normal para los beneficios que superen 1.312.001 LF; se calcula un tipo adicional del 2 por 100 para los fondos de empleo sobre el importe del impuesto de sociedades.
- (4) Retención de carácter liberatorio.
- (5) No se aplica a los dividendos distribuidos por las sociedades de cartera luxemburguesas.
- (6) Con retirada de cupón.
- (7) 100 por 100 del impuesto sobre el beneficio distribuido.
- (8) Se aplican cuatro tipos diferentes dependiendo de los casos:

	Acciones cotizadas en la Bolsa de Atenas	Acciones no cotizadas en la Bolsa de Atenas
Acciones al portador	45	50
Acciones nominativas	42	47

- (9) Se trata del tipo de impuesto nacional, que es del 36 por 100, al que se le ha sumado el impuesto local (ILOR) del 16,2 por 100.
- (10) La deducción del impuesto afecta únicamente al impuesto nacional del 36 por 100.
- (11) Se trata del tipo normal a escala federal de los beneficios que no superen los 100.000 dólares. Habrá que añadir al impuesto federal los impuestos de los Estados y municipios. En Nueva York, por ejemplo, el tipo global asciende a un 45,25 por 100.
- (12) A escala federal, el impuesto se calcula en función de la relación (en porcentaje) entre el beneficio imponible y el capital propio, los tipos progresivos varían entre un 3,36 y un 9,8 por 100; hay que añadir a este impuesto los impuestos cantonales, eclesiásticos y municipales que varían entre el 7,8 y el 22,6 por 100 y que son deducibles de la base imponible federal.  
En Zurich, por ejemplo, la combinación de los diferentes tipos da como resultado un tipo imponible global que se sitúa entre el 11,1 y el 30,2 por 100.
- (13) Se trata del tipo del impuesto nacional.



**DICTAMEN SOBRE LA COMUNICACION DE LA COMISION  
AL CONSEJO Y AL PARLAMENTO EUROPEO:  
«ORIENTACIONES EN MATERIA DE FISCALIDAD  
DE LAS EMPRESAS»  
(92/C 49/11)**

En su 285º pleno, en la sesión del 20 de marzo de 1991, el Comité Económico y Social adoptó dos dictámenes sobre la propuesta de Directiva del Consejo relativa al régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones efectuados entre sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes y la propuesta de Directiva del Consejo relativa a un régimen por el que las empresas asumen las pérdidas registradas por sus establecimientos permanentes y filiales situados en otros Estados miembros.

El 23 de abril de 1991, de conformidad con el apartado 3 del artículo 20 de su Reglamento Interno, la Mesa del Comité Económico y Social decidió elaborar un dictamen adicional sobre la Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo: «Orientaciones en materia de fiscalidad de las empresas».

La Sección de Asuntos Económicos, Financieros y Monetarios, encargada de preparar los trabajos en este asunto, aprobó su dictamen el 12 de noviembre de 1991 (ponente: Sr. R. Pelletier).

En su 292º pleno (sesión del 18 de diciembre de 1991), el Comité Económico y Social ha aprobado por mayoría y 11 abstenciones el siguiente dictamen.

**Observación preliminar**

La Comunicación de la Comisión de fecha 20 de abril de 1990 sobre las orientaciones en materia de fiscalidad de las empresas difiere de los documentos —proyectos de Directiva o de Reglamento— sobre los cuales se suele pedir al Comité Económico y Social que formule un dictamen.

En efecto, esta Comunicación constituye fundamentalmente la expresión de una estrategia a corto y medio plazo en materia de fiscalidad de las empresas, con objeto de tener en cuenta las necesidades de la integración económica. De los problemas fiscales que la Comisión considera necesario resolver antes de 1993, hay un buen número que han sido objeto de Directivas ya adoptadas o a punto de serlo y sobre las cuales el Comité Económico y Social ha formulado dictámenes.

La postura adoptada más importante se refiere al cambio de orientación en relación con la propuesta de Direc-

tiva que la Comisión había presentado en 1975 y que preveía una armonización de los sistemas y de los tipos impositivos sobre las empresas en los Estados miembros.

La Comisión considera que, desde el Acta Unica y el proyecto de unión económica y monetaria, se ha definido una nueva concepción de la integración económica. Este enfoque da mayor prioridad a la coordinación y a la aproximación de las políticas que al recurso sistemático a la armonización. De acuerdo con la Comisión, se inscribe en el respeto del principio de subsidiariedad.

Aunque sea obligado reconocer la pertinencia del análisis económico clásico que subraya la influencia de la fiscalidad en la determinación final del rendimiento de los capitales invertidos, parece que la adhesión de la Comisión al principio de subsidiariedad está justificada ya que la variable fiscal es sólo un elemento más entre otros en la elección de la localización de las inversiones.

Además, parece difícil obtener, en un sistema institucional basado en la norma de la unanimidad, el acuerdo del conjunto de los Estados miembros sobre las normas comunes relativas a la base imponible de la imposición de las empresas. Invocando al principio de subsidiariedad la Comisión se limita, en esta ocasión, a reconocer la imposibilidad de actuar en este ámbito por la vía reglamentaria.

**1. Los problemas inmediatos por resolver y las medidas que habrán de aplicarse antes de 1993**

El Comité Económico y Social recuerda los dictámenes precedentemente formulados sobre la mayor parte de las medidas destinadas a favorecer la cooperación transfronteriza. Este es el caso de los dos dictámenes sobre las propuestas de Directiva relativas al pago de intereses y derechos y a la inclusión de las pérdidas, adoptadas el 20 de marzo de 1991 y a los dictámenes formulados sobre:

- la Directiva sobre fusiones,
- la Directiva sobre sociedades matrices y filiales.

El Comité celebra que se hayan tenido en cuenta varias de sus observaciones en el texto adoptado por el Consejo.

Además, en su dictamen sobre la propuesta de Reglamento del Consejo relativa al Estatuto de la Sociedad europea, el Comité Económico y Social había destacado, al igual que la Comunicación del 20 de abril de 1990, que las disposiciones por las que se permite la inclusión de pérdidas en el extranjero a nivel de empresa deben aplicarse imperativamente a todas las empresas que ejercen una actividad transnacional y no únicamente a las sociedades de derecho europeo.

El Comité Económico y Social ha aprobado, por lo tanto, y con la salvedad de algunos ajustes técnicos, la orientación elegida en la propuesta de Directiva relativa a un régimen de inclusión por parte de las empresas de las pérdidas registradas por sus establecimientos permanentes y filiales situados en otros Estados miembros.

Es necesario hacer hincapié en los obstáculos de carácter fiscal que dificultan la realización de las operaciones transfronterizas.

1.1. La Comisión subraya, con razón, la insuficiencia de los convenios bilaterales. También hay que tener bien presente que los convenios no eliminan la posibilidad de que los Estados miembros mantengan las retenciones en origen con arreglo al derecho interno.

1.1.1. En este caso, aunque exista un convenio bilateral que tenga como efecto la supresión de la retención a cuenta, los beneficiarios siguen estando a las retenciones de derecho interno y se ven obligados a solicitar su reembolso.

1.1.2. En la mayoría de los casos, los reembolsos no se efectúan sino tras un plazo relativamente largo, lo cual disuade con frecuencia a los inversores de recurrir al procedimiento convencional, de modo que en ese caso se mantiene íntegramente en la práctica la doble imposición.

1.2. En lo que respecta a la inclusión de los resultados en el extranjero, hay que observar que la armonización de los regímenes de imputación fiscal de las pérdidas sería una medida puntual carente de significado real en ausencia de una aproximación de todas las normas relativas a la base imponible.

1.2.1. Es precisamente para subsanar la dificultad que supone la ausencia de armonización global por lo que a falta de un acuerdo de una mayoría de Estados miembros para hacer que vuelvan a subir las pérdidas extraterritoriales determinadas de acuerdo con las normas fiscales de base imponible aplicables en los países de establecimiento, el Comité Económico y Social ha manifestado su deseo de que se elija otro principio de evaluación de dichas pérdidas; éste consistiría en sustituir las pérdidas contables por las pérdidas fiscales. Efectivamente, el Comité Económico y Social es de la opinión de que dicho enfoque sería coherente en la medida en que la armonización de las reglas contables de determinación del resultado está prácticamente termina-

da, en el seno de la CEE, para la mayoría de las empresas, tanto por lo que respecta al resultado social como al resultado consolidado.

1.3. La orientación, que tiene por objeto organizar controles fiscales simultáneos de las sociedades o establecimientos de una empresa multinacional situados en Estados miembros diferentes, tiene por objeto facilitar la concertación entre Estados miembros sobre la fijación de los precios de transferencia y debe ser aprobada en principio. No obstante, no cabe contemplarla con independencia de la búsqueda de un acuerdo entre Estados para que el procedimiento de intercambio de información pueda aplicarse conciliando los imperativos de las administraciones fiscales y la necesidad de respetar la vida privada de los ciudadanos.

1.3.1. Por otra parte, es imprescindible que se establezcan normas comunes de fijación de los precios de transferencia, tanto en lo que se refiere a las relaciones intragrupo dentro de la Comunidad como con respecto a los terceros países. A este respecto, parece justificarse que estas normas se establezcan de acuerdo con los principios definidos por la Organización de cooperación y de desarrollo económicos (OCDE). De no ser así, podrían subsistir distorsiones de competencia importantes y perjudiciales para la realización del Mercado Interior.

## **2. Los problemas de fiscalidad de las empresas derivados del desarrollo del mercado interior**

2.1. Debe aprobarse la posición de principio adoptada por la Comisión de renunciar a buscar a toda costa la armonización total de los sistemas y de los tipos de impuestos sobre las sociedades y, en consecuencia, de retirar la propuesta de Directiva de 1975. Efectivamente, esta posición se basa en una valoración objetiva de las posibilidades actuales de aproximación de las fiscalidades entre los Estados miembros. Su motivación radica en la necesidad de realizar el mercado interior en un plazo breve, privilegiando la coordinación de las políticas en lugar del recurso sistemático a la armonización.

2.2. El Comité Económico y Social no tiene intención de prejuzgar las conclusiones del estudio encomendado por la Comisión a un grupo de expertos. Desea ser consultado sobre las conclusiones de los expertos.

2.2.1. La supresión, a largo plazo, de las fronteras fiscales intracomunitarias implica una convergencia de los tipos del impuesto sobre el valor añadido (IVA) vinculada a la política presupuestaria de los Estados miembros en tanto que política; dicha convergencia contribuiría a la aproximación de la estructura de los sistemas fiscales de los Estados miembros y de la parte relativa que representa, en dichos sistemas, el impuesto sobre los beneficios de las empresas. No obstante, debemos permanecer atentos al riesgo de un desplazamiento excesivo de la carga fiscal en las personas privadas, que podría, a largo plazo, reducir la cohesión del tejido social dentro de los Estados miembros.

2.2.2. La reducción significativa que han experimentado ya los tipos de impuesto sobre las sociedades apli-

cados por los Estados miembros, así como su aproximación, mitigan el efecto de las distorsiones que podrían derivarse de la disparidad de normas existentes en materia de base imponible. Sin embargo, dichas distorsiones pueden ser considerables. Por ello la atención debería centrarse en una mayor transparencia de las normas de la base imponible con vistas a una posible armonización.

Convendría que esta transparencia afectara al conjunto de las imposiciones sobre los beneficios de las empresas, comprendidas aquellas cuya responsabilidad compete a las autoridades locales o descentralizadas.

2.2.3. El rendimiento comparado del impuesto sobre las sociedades, de un Estado miembro a otro, es función, en primer lugar, de la capacidad de beneficio de las empresas y de su grado de rentabilidad: el número y la importancia de las empresas sujetas a imposición, su participación en el producto interior bruto (PIB) desempeñan igualmente un papel determinante en los ingresos en el capítulo del impuesto sobre sociedades.

2.2.4. No debe exagerarse la incidencia de la fiscalidad de los beneficios sobre la localización de las inversiones de las empresas. En efecto, son factores decisivos la estabilidad política, la estabilidad de la moneda, la vitalidad de los mercados financieros, el peso de la masa salarial, representado por los salarios directos e indirectos, el clima social, los costes de abastecimiento en energía o materias primas, el coste de los créditos, la existencia de un cierto número de infraestructuras, la flexibilidad del derecho de empresa...

2.2.5. Sin embargo, debemos permanecer atentos a las posibilidades que se ofrecen a los Estados de utilizar de forma masiva el incentivo fiscal para favorecer la competitividad de las empresas.

2.2.5.1. Se considera que los incentivos fiscales selectivos o sectoriales carecen de transparencia; parece

cada vez más necesaria una vigilancia por parte de las autoridades comunitarias en materia de competencia de lo que podrían ser subvenciones selectivas mediante el manejo de la herramienta fiscal.

2.2.5.2. Asimismo cabe destacar la importancia de no descuidar la posibilidad de que las colectividades territoriales dotadas de un estatuto con mayor o menor autonomía en el interior de los Estados miembros manejen selectivamente la fiscalidad.

2.2.6. El Comité comparte las preocupaciones expresadas por la Comisión en cuanto a los riesgos de mejora a la baja en la fiscalidad de las empresas, de las formas más diversas y menos transparentes, que daría lugar a un cambio en el reparto de la carga fiscal dentro de cada Estado miembro, entre los diversos impuestos y contribuciones.

2.2.7. En líneas generales, el Comité destaca que el proyecto de unión monetaria que diera lugar a la fijeza intangible de los tipos de cambio, suprimiría cualquier posibilidad de ajuste compensatorio de las disparidades en las contribuciones fiscales, al utilizar las paridades de cambio.

2.2.7.1. La vigilancia ante la utilización del trampolín fiscal se hace al mismo tiempo más imperativa ya que la tentación de compensar mediante la fiscalidad las exigencias monetarias podría ser muy fuerte.

2.2.8. Por último, el Comité considera oportuno recordar que la acción de coordinación emprendida con arreglo al principio de subsidiariedad no debería detenerse en las fronteras comunitarias: esta orientación no podrá sino verse reforzada por la creciente influencia de las reformas fiscales iniciadas por los grandes países industrializados.

Hecho en Bruselas, el 18 de diciembre de 1991.



# COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

## Conclusiones del Comité de Reflexión presidido por el Sr. Ruding

### COMUNICACION DE LA COMISION AL CONSEJO Y AL PARLAMENTO EUROPEO A RAIZ DE LAS CON- CLUSIONES DEL COMITE DE REFLEXION PRESIDI- DO POR EL SR. RUDING Y RELATIVA A LAS ORIEN- TACIONES EN MATERIA DE FISCALIDAD DE LAS EMPRESAS CON VISTAS AL DESARROLLO DEL MERCADO INTERIOR (27 de julio de 1992)

#### INTRODUCCION

1. La presente comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo es continuación de la que presentó el 20 de abril de 1990 sobre orientaciones en materia de fiscalidad de las empresas (1).

Dicha comunicación exponía, en su primera parte, los problemas fiscales que habían de resolverse para la realización del mercado único, según se define en el Acta Unica Europea. En la segunda parte se examinaban las nuevas orientaciones que se seguirían a más largo plazo con vistas a desarrollar el mercado interior. La Comisión expresaba, en esta comunicación, su intención de crear un comité de expertos independientes para estudiar la conveniencia de tomar nuevas medidas a nivel comunitario. Este comité, creado en diciembre de 1990 bajo la presidencia de Onno Ruding, se reunió en doce ocasiones entre enero de 1991 y febrero de 1992 y entregó su informe a la Comisión el 18 de marzo de 1992.

2. Con arreglo al mandato que le había sido asignado por la Comisión, el Comité de Reflexión intentó responder a las siguientes preguntas:

1) ¿Originan las diferencias fiscales entre Estados miembros distorsiones en el mercado interior, especialmente en lo que respecta a las decisiones de inversión y la competencia? Se prestó especial atención a las distorsiones consideradas discriminatorias, tales como el régimen de los dividendos procedentes del extranjero.

2) En el supuesto de que así sea, ¿podrían dichas distorsiones eliminarse, simplemente dejando que obren las fuerzas del mercado y la competencia fis-

cal entre Estados miembros, o es necesaria una intervención a nivel comunitario?

3) En el supuesto de que se considere necesaria una intervención a nivel comunitario, ¿qué medidas concretas hay que tomar para suprimir o atenuar tales distorsiones?

3. La presente comunicación se divide en dos partes. La primera está dedicada a los resultados del análisis económico efectuado por el comité, la segunda examina sus recomendaciones y presenta algunas orientaciones generales con vistas a una actuación a nivel comunitario. Al realizar este examen se han tomado, asimismo, en consideración los trabajos realizados tanto en organismos internacionales como a escala nacional, ya sea en los Estados miembros o en otros países.

Si bien la Comisión no siempre comparte las opiniones formuladas en el informe, debe reconocer que, habida cuenta del plazo que se le ha impuesto, el Comité Ruding ha presentado un estudio digno de elogio y ha contestado de forma precisa a las preguntas que se le planteaban, contribuyendo así de manera esencial al debate global que, en la Comunidad y en el plano internacional, suscita la función del impuesto sobre sociedades y su incidencia en los flujos transfronterizos financieros y de inversiones. En la presente comunicación se exponen las primeras impresiones de la Comisión sobre las conclusiones y recomendaciones formuladas por el Comité.

Partiendo del informe del Comité de Reflexión y de la presente comunicación, la Comisión se propone consultar extensamente a las autoridades fiscales de los doce Estados miembros, así como a otros interesados, para formular propuestas legislativas en el segundo semestre de 1992.

#### PRIMERA PARTE

#### ANALISIS ECONOMICO Y PERSPECTIVAS A MEDIO PLAZO DE LA FISCALIDAD EMPRESARIAL

4. Al examinar las preguntas fundamentales que le habían sido planteadas, el Comité de Reflexión elaboró en un principio una relación de las principales diferencias

existentes entre los sistemas del impuesto sobre sociedades de los Estados miembros, diferencias que se referían a la naturaleza del sistema impositivo, los tipos nominales, la definición de la base imponible, los diversos tipos de bonificación fiscal, las retenciones a cuenta sobre las rentas con destino al extranjero y la manera de atenuar la doble imposición que pueden originar las actividades transfronterizas.

Una vez elaborada esta relación, el Comité realizó un estudio de simulación y una encuesta con vistas a determinar si las diferencias observadas suponían distorsiones importantes.

5. El análisis basado en el estudio de simulación se rige por los mismos principios que los del reciente informe de la OCDE sobre «la imposición de los beneficios en una economía global», aprobado por el Comité de Asuntos Fiscales de dicha organización. Este análisis está, por tanto, aceptado por todas las Administraciones fiscales de los Estados miembros. El Comité desarrolló este análisis para la Comunidad, realizando simulaciones adicionales, sobre todo en relación con la imposición de los flujos de ingresos transfronterizos.

El estudio de simulación pretende averiguar en qué medida el sistema fiscal de los diversos Estados miembros supone un incentivo para las inversiones directas, interiores y exteriores. El estudio se basa en el análisis del componente «impuesto sobre sociedades» integrado en el coste del capital de procedencia interna y extranjera.

6. Debido a las diferencias existentes entre los sistemas fiscales de los Estados miembros, no sólo varía entre un Estado miembro y otro el componente fiscal del coste del capital de las inversiones nacionales sino que, lo que es aún más importante, dicho componente es generalmente mayor, en promedio, para las inversiones realizadas en el extranjero o procedentes del mismo que para las nacionales. Por ejemplo, el estudio de simulación demuestra que, en una inversión efectuada por una empresa matriz a través de una filial íntegramente de su propiedad, el componente fiscal del coste del capital es del 2,1 por 100 si la filial está situada en otro país de la Comunidad, mientras que sólo será del 0,7 por 100 en una operación similar si la filial está situado en el mismo Estado que la empresa matriz. La divergencia entre el coste del capital de las inversiones nacionales y extranjeras es aún mayor cuando se trata de inversiones efectuadas por filiales de reciente creación, que dependen estrechamente de la empresa matriz para su financiación. Además, el componente fiscal del coste del capital en inversiones directas realizadas por empresas en otro Estado miembro varía considerablemente en función del país de residencia considerado.

7. Los resultados de las simulaciones permiten comprobar que las diferencias fiscales entre Estados miembros pueden influir en la ubicación de las inversiones y provocar distorsiones de competencia perjudiciales para

una distribución óptima de los recursos en la Comunidad.

#### A) Naturaleza e importancia de las distorsiones fiscales

8. Las distorsiones posibles se pueden clasificar en función de su incidencia en las inversiones directas exteriores. Las más importantes están relacionadas con la doble imposición internacional de los dividendos, que se debe básicamente:

- a las retenciones a cuenta realizadas por el país de origen sobre los pagos de dividendos transfronterizos entre sociedades vinculadas,
- a los impuestos (*advance corporation tax, pré-compte*, etc.) aplicables a los dividendos distribuidos por las sociedades matrices en concepto de beneficios realizados en el extranjero,
- y, en menor medida, a la disparidad entre los tipos del impuesto sobre sociedades.

9. En cambio, los mismos resultados sugieren que:

- las retenciones a cuenta realizadas por los países de origen sobre los pagos transfronterizos de intereses entre sociedades,
- las diferencias entre los sistemas de impuestos sobre sociedades aplicados por los Estados miembros,
- y las diferencias en la base de imposición entre los Estados miembros a efectos del impuesto sobre sociedades,

tienen menor influencia. Obviamente, la evaluación de la magnitud relativa de las distorsiones potenciales se limita a los elementos expresados como parámetros en el modelo. Así, en lo que respecta a la base de imposición, únicamente las deducciones por amortización y los métodos de valoración de existencias se han utilizado como parámetros para medir la incidencia, en el coste del capital, de las diferencias fiscales existentes entre Estados miembros en este ámbito. La variedad y complejidad de las disposiciones fiscales en materia de provisiones no han permitido, habida cuenta del plazo concedido al Comité, integrar este parámetro en el modelo. No obstante, ello no falsea los resultados.

10. Dichos resultados han sido, de hecho, confirmados por las respuestas a la extensa encuesta organizada por el Comité de Reflexión, con motivo de la cual se ha consultado a 8.000 empresas establecidas en diecisiete países europeos, incluidos los doce Estados miembros. De esta encuesta se desprende que, para las empresas multinacionales, las consideraciones fiscales influyen efectivamente a la hora de elegir un país para invertir en él. Por ejemplo, el 48 por 100 de las respuestas indican que la fiscalidad es siempre o con frecuencia un factor determinante al decidir implantar una unidad de producción. Para un centro de investigación, el porcentaje correspondiente es del 41 por 100 y, para una sociedad

financiera, del 78 por 100. Ello sugiere que las diferencias fiscales entre Estados miembros tienen una incidencia real, pero variable en función de la naturaleza de la inversión, en la decisión de implantarse en el extranjero de las empresas multinacionales, y que tales diferencias pueden falsear la competencia de forma especial en el sector financiero. El resultado podría ser una distribución inadecuada de los recursos dentro de la Comunidad, lo que supondría una reducción de la productividad, que, a su vez, podría limitar la competitividad general de la Comunidad en relación con los demás países. Aun cuando no se hayan podido cuantificar las pérdidas de eficacia económica derivadas de las distorsiones de competencia, cabe pensar que podrían ser considerables, dada la influencia de la fiscalidad en la localización de las inversiones y las decisiones de financiación.

11. Las aspiraciones de las empresas no se limitan, sin embargo, a la supresión de las principales fuentes de distorsión fiscales, que el estudio de simulación había puesto ya de manifiesto. El mérito suplementario de la encuesta es que pone de relieve otros dos problemas, a saber, la complejidad de las normativas fiscales (recordemos que, tal y como la Comunidad está constituida actualmente, esta complejidad se eleva a la «potencia 12») y la inestabilidad de las medidas fiscales en general. Las empresas desean una verdadera simplificación y una mayor estabilidad de las disposiciones fiscales que deben observar en su gestión diaria.

#### **B) Riesgos de erosión de los ingresos fiscales de los Estados miembros**

12. El Comité de Reflexión ha tratado de evaluar, además de la incidencia de las distorsiones fiscales en la economía dentro de la Comunidad, los efectos que puede tener una competencia fiscal entre Estados miembros sobre los ingresos correspondientes al impuesto sobre sociedades. La falta de información estadística fiable no ha permitido al Comité evaluar si dicha competencia llevaría o no a una erosión considerable de los ingresos fiscales.

13. No obstante, existen motivos para pensar que una reducción sensible de los ingresos en concepto de impuesto sobre sociedades es poco probable. Por un lado, el impuesto sobre sociedades como complemento del impuesto sobre la renta de las personas físicas es imprescindible para los Estados miembros. Por otro lado, resulta evidente que la fiscalidad —aun siendo importante— no es sino uno de los factores que intervienen en las decisiones de implantación de las sociedades.

No parece, pues, que la pérdida de ingresos fiscales constituya, en la actualidad, un peligro real que justifique una armonización total del impuesto sobre sociedades en la Comunidad.

14. El Comité de Reflexión manifiesta, no obstante, su preocupación ante la tendencia de los Estados miembros a establecer regímenes fiscales especiales para

atraer actividades que se caracterizan por su movilidad internacional. Estos regímenes representan, en general, para el país de acogida una escasa pérdida de ingresos fiscales. Por el contrario, para el país que se ve privado de tales actividades, la pérdida de ingresos fiscales puede ser considerable. Como a este país le resulta igualmente gravoso proponer regímenes especiales equivalentes para mantener en su territorio las actividades existentes, cabe temer que dichos regímenes den lugar a una reducción tanto de los ingresos como de la actividad económica en ciertos sectores.

El Comité hace hincapié en la necesidad de que la Comisión vigile con mayor atención tales incentivos y propone que se adopte un tipo impositivo nominal mínimo para el impuesto sobre sociedades en toda la Comunidad.

#### **C) Convergencia fiscal en la Comunidad**

15. Tras haber comprobado los efectos de distorsión que producen las diferencias fiscales existentes entre Estados miembros, el Comité intentó determinar si dichas diferencias podrían reducirse simplemente a través de la actuación de cada uno de los Gobiernos o si era necesaria una intervención a nivel comunitario.

16. A juzgar por la experiencia de la última década, ha habido cierta convergencia de los sistemas fiscales de los Estados miembros, a pesar de que no se hayan tomado medidas a nivel comunitario. Los tipos nominales del impuesto sobre sociedades no sólo han registrado ciertas convergencias entre 1985 y 1991 en los Estados miembros, sino que, además, han disminuido, aproximadamente, una media (no ponderada) de 7 puntos porcentuales, pasando del 46,9 por 100 en 1985 al 40,1 por 100 en 1991.

Esta convergencia de los tipos impositivos sólo se explica parcialmente por la competencia fiscal entre países, ya sean Estados miembros o terceros países; se debe fundamentalmente a la voluntad cada vez mayor de los Estados de establecer sistemas fiscales más neutros, reduciendo los tipos impositivos nominales y las ventajas fiscales.

17. Otra constatación, aún más interesante, es que el componente «impuesto sobre sociedades» del coste del capital en los distintos Estados miembros ha registrado una fuerte convergencia durante toda la década, debido básicamente a la convergencia a la baja de los tipos de interés y las tasas de inflación de dichos países, más que a una intervención en este sentido de las autoridades fiscales nacionales.

18. Por consiguiente, a pesar de la convergencia fiscal observada durante la última década, el Comité considera poco probable que los Estados miembros puedan, actuando por separado, reducir sensiblemente las distorsiones más importantes que afectan al funcionamiento del mercado interior, por lo que es necesaria una intervención a nivel comunitario.

## SEGUNDA PARTE

### ORIENTACIONES PROPUESTAS A RAZA DE LAS RECOMENDACIONES DEL COMITE DE REFLEXION

19. Las recomendaciones hechas por el Comité de Reflexión pueden dividirse en dos categorías:

- por un lado, las que se refieren a la supresión de la doble imposición de los flujos de ingresos transfronterizos y que se centran, más concretamente, en la eliminación de las retenciones a cuenta, la regulación de los precios de cesión, la fiscalidad de grupo, la concertación en materia de convenios bilaterales y la neutralidad del régimen aplicable a los dividendos procedentes del extranjero en relación con los que provienen del interior del país;
- por otro lado, las que se refieren al impuesto sobre sociedades, centrándose en tres aspectos del mismo, esto es, los tipos tributarios, la base de imposición y los sistemas.

20. Asimismo, el Comité de Reflexión ha fijado un calendario de aplicación de las medidas propuestas, distribuyéndolas en tres fases. Las medidas de la fase I deberían aplicarse para finales de 1994, las de la fase II, en la segunda etapa de la Unión Económica y Monetaria, y las de la fase III, simultáneamente con la plena realización de dicha Unión.

20 bis. *Habida cuenta de la importancia que reviste la fiscalidad para la soberanía de los Estados miembros y del principio de subsidiariedad, el Comité aboga por limitar la actuación comunitaria al mínimo imprescindible para el buen funcionamiento del mercado interior.*

20 ter. A la luz de las recomendaciones del Comité de Reflexión, la Comisión propone un planteamiento pragmático y progresivo en el que se tiene en cuenta el hecho de que, en las decisiones de inversión, la fiscalidad es un factor entre muchos más. De acuerdo con su planteamiento, que se basa en el principio de subsidiariedad, la Comisión, tras consultar a los interesados, propondrá medidas puntuales para solucionar problemas concretos originados por las distorsiones, atendiendo al entorno fiscal general de los Estados miembros y a las obligaciones en materia presupuestaria derivadas de la creación de la Unión Económica y Monetaria.

21. En líneas generales, las recomendaciones relativas a la supresión de la doble imposición de los flujos de ingresos transfronterizos concuerdan con las medidas ya adoptadas por el Consejo o propuestas por la Comisión. Asimismo, la justificación de tales medidas se deriva del análisis económico expuesto en la primera parte.

22. Las medidas tendentes a aproximar las disposiciones nacionales relativas al impuesto sobre sociedades merecen una apreciación más matizada. Ello se explica por su complejidad, por el hecho de que su fundamento económico parece menos sólido y por las consecuencias de su aplicación para los ingresos fiscales y el

poder de decisión de los Estados miembros. El calendario previsto por el Comité de Reflexión demuestra la necesidad, que se ha reconocido ya en otros ámbitos, tales como la UEM, de actuar por etapas sucesivas.

#### A) Supresión de la doble imposición de los flujos de ingresos transfronterizos

23. En las recomendaciones formuladas por el Comité Ruding se considera prioritaria la supresión de la doble imposición de los flujos de ingresos transfronterizos. Dichas recomendaciones se inscriben directamente en la estrategia en materia de fiscalidad empresarial propuesta por la Comisión en su comunicación al Parlamento y al Consejo de 20 de abril de 1990, con vistas a la creación y el correcto funcionamiento del mercado interior.

La Comisión se congratula de que el Comité Ruding considere fundamentales las orientaciones aprobadas el 20 de abril de 1990.

#### 1. Medidas comunitarias ya adoptadas y en fase de incorporación o ratificación

El 23 de julio de 1990, el Consejo de Ministros adoptó tres series de disposiciones para fomentar la cooperación entre empresas de Estados miembros distintos: dos directivas y un convenio multilateral.

24. *La Directiva sobre «matrices-filiales» (2)* tiene por objeto eliminar la doble imposición de los beneficios distribuidos por una filial establecida en un Estado miembro a la empresa matriz situada en otro Estado miembro. A tal fin dispone que el Estado de la filial suprima toda retención a cuenta y que el de la sociedad matriz, bien se abstenga de gravar los dividendos, bien deduzca del impuesto que aplique las cuotas ya pagadas en el Estado de la filial.

25. *La Directiva sobre fusiones (3)* permite aplazar la imposición de las plusvalías a que den lugar las operaciones transfronterizas de reestructuración de empresas que se realicen en forma de fusiones, escisiones, aportaciones de activo o canjes de acciones. La imposición de la plusvalía queda aplazada hasta la realización efectiva de los activos considerados o el traslado material de los mismos a otro Estado. Esta medida hace posible la reestructuración, sin coste fiscal inmediato, de sociedades comunitarias, lo que les permite, entre otras cosas, mejorar su competitividad a nivel mundial.

Estas dos Directivas debían ser incorporadas al Derecho interno para el 1 de enero de 1992, pero algunos Estados miembros registran cierto retraso en su programa de incorporación. La Comisión tomará todas las medidas necesarias para que ambas Directivas se incorporen de forma efectiva a los ordenamientos jurídicos nacionales.

26. *El Convenio de arbitraje (4)* garantizará, una vez ratificado por todos los Estados miembros, la supresión, en un plazo determinado, de la doble imposición económica que puede recaer sobre un grupo cuando una Ad-

ministración fiscal revisa al alza los beneficios que una empresa ha realizado en operaciones con otra empresa asociada situada en un Estado miembro distinto, sin que los beneficios de esta última se reduzcan en consecuencia.

27. El Comité Ruding ha tomado nota de que las Directivas relativas al régimen fiscal de las fusiones y de las sociedades matrices y filiales están en fase de incorporación, e invita a todos aquellos Estados miembros que aún no lo hayan hecho a ratificar cuanto antes el Convenio de arbitraje.

## 2. **Medidas complementarias propuestas**

El Comité de Reflexión propone medidas que complementan o amplían la actuación emprendida por la Comisión.

### 2.1. *Retenciones a cuenta*

28. El Comité recomienda:

— que se haga extensivo el ámbito de aplicación de la Directiva sobre «matrices-filiales» a todas las empresas sujetas al impuesto sobre sociedades, independientemente de su forma jurídica (fase I), y posteriormente a todas las empresas sujetas al IRPF (fase II);

— que se reduzca sensiblemente el umbral de participación previsto por la Directiva sobre «matrices-filiales» (fase I);

— que se apruebe la propuesta de Directiva sobre intereses y cánones (5), haciendo extensivo su ámbito de aplicación a todos los pagos de este tipo (fase I).

29. La Comisión considera que la ampliación del ámbito de aplicación de la Directiva sobre «matrices-filiales», con arreglo a las directrices del Comité, sería sumamente oportuna, con vistas a reducir en mayor medida la doble imposición que más penaliza la actividad internacional de las empresas. Esta ampliación debería englobar tanto a las empresas matrices que están sujetas al impuesto sobre sociedades como a las que están sujetas al IRPF, para evitar así toda discriminación.

30. La Comisión estima que convendría ampliar también el ámbito de aplicación de la Directiva sobre fusiones, a fin de que ésta resulte igualmente más homogénea. El ámbito de aplicación debería hacerse extensivo a todas las sociedades para las cuatro operaciones contempladas por la Directiva (fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canjes de acciones) y, además, a las empresas individuales para la única operación que puede afectarlas, esto es, la aportación de activos.

A la luz de las consultas que se están realizando, antes de que finalice el año se presentarán propuestas de directivas en todos estos ámbitos.

Asimismo, la Comisión se propone estudiar junto con los Estados miembros la forma de simplificar y agilizar los mecanismos de aplicación de los convenios en materia de retenciones a cuenta.

## 2.2. *Normas generales en materia de precios de cesión*

### 2.2.1. *Precios de cesión*

31. La Comisión aprueba también la recomendación por la que se la invita a tomar medidas, en conjunción con los Estados miembros, para establecer normas o procedimientos adecuados en relación con los ajustes de los precios de cesión efectuados por los Estados miembros (fase I).

En otros términos, la recomendación del Comité significa que el Convenio de arbitraje, que garantiza la supresión *ex post* de la doble imposición, debería completarse con medidas destinadas a prevenirla. La Comisión parte del principio de que el precio fijado en condiciones de plena competencia (*dealing at arm's length*) es la base de los precios de cesión, con arreglo a lo establecido en el Convenio de arbitraje de 23 de julio de 1990. Las sugerencias formuladas por los servicios de la Comisión fueron ya debatidas de forma preliminar con el Comité Permanente de Responsables de las Administraciones Fiscales Nacionales en abril de 1991. Entre dichas sugerencias figura la fijación de un procedimiento de concertación al que se recurrirá antes de efectuar cualquier corrección de los precios de cesión, procedimiento que podría facilitarse mediante la organización de controles fiscales simultáneos o conjuntos y el desarrollo de la práctica de los *rulings* (6).

### 2.2.2. *Subcapitalización*

32. La Comisión apoya también la recomendación de que, en colaboración con los Estados miembros, proponga un planteamiento común para la definición y el régimen de la subcapitalización (fase II).

A través de dicha recomendación se pretende prevenir los casos de doble imposición que podrían derivarse de la aplicación, en los Estados miembros, de normas distintas en materia de subcapitalización o de interpretaciones divergentes de tales normas por parte de las Administraciones fiscales. Es lo que ocurriría, por ejemplo, si los pagos de intereses entre dos sociedades vinculadas situadas en Estados miembros diferentes recibiesen unilateralmente la consideración de dividendos.

### 2.2.3. *Distribución de los gastos de instalación*

33. El Comité de Reflexión recomienda que la Comisión proponga, por medio de un proyecto de directiva, normas para la distribución de los gastos de instalación, al objeto de evitar que tales gastos no puedan deducirse en ninguno de los Estados miembros.

El Comité sugiere que la directiva ofrezca, asimismo, una definición común de los gastos a cargo del accionista para que puedan deducirse en el país de la sociedad matriz o en el de la filial.

Siempre que estos problemas no se solucionen por medio de convenios, la Comisión aprueba ambas recomendaciones e iniciará con los medios interesados las consultas necesarias para llevarlas a la práctica.

### 2.3. *Convenios bilaterales para prevenir la doble imposición*

34. La Comisión está igualmente de acuerdo con las recomendaciones en materia de convenios fiscales bilaterales. Ello es válido tanto para la invitación dirigida a los Estados miembros con vistas a que completen la red de convenios dentro de la Comunidad y el alcance de los mismos (fase I), como para la definición de una política común en materia de convenios de doble imposición con terceros países (fase I). No obstante, a juicio de la Comisión, estas medidas deberían limitarse a los ámbitos que presenten un interés primordial para la Comunidad, circunstancia que se da, en particular, con las disposiciones que son objeto de normas comunitarias.

35. La Comisión velará por que los convenios celebrados por los Estados miembros entre sí y con terceros países se atengan estrictamente a las normas de no discriminación del Tratado y a las que se derivan de las Directivas fiscales adoptadas en 1990.

36. La Comisión es favorable a toda concertación en este ámbito y ha mantenido ya contactos a este respecto con las Administraciones fiscales de los Estados miembros, en reuniones de carácter extraoficial. La Comisión tomará nuevas medidas para coordinar a nivel comunitario una serie de cuestiones relativas a los convenios fiscales bilaterales, siguiendo las propuestas del Comité de Reflexión.

### 2.4. *Fiscalidad de grupo*

37. El Comité Ruding considera que la falta de instrumentos que permitan a los grupos de empresas establecidos en la Comunidad compensar las pérdidas registradas en un Estado miembro con los beneficios realizados en otro, constituye un obstáculo para las inversiones transfronterizas.

Por ello, el Comité recomienda que se adopte la propuesta de Directiva relativa a la compensación de las pérdidas de los establecimientos permanentes y filiales situados en otros Estados miembros.

38. En otra serie de recomendaciones al respecto se propone, por un lado, el establecimiento por los Estados miembros de una total compensación vertical y horizontal de las pérdidas dentro de los grupos de empresas a nivel nacional (fase II) y, por otro, la compensación íntegra de las pérdidas dentro de los grupos de empresas en la Comunidad (fase III).

En relación con la primera recomendación, la Comisión estima que la actuación comunitaria debería limitarse a resolver problemas transnacionales, y que corresponde a los Estados miembros adaptar su legislación interna, si es necesario, a las normas por las que se rigen las relaciones entre Estados miembros. Este es el planteamiento que el Consejo ha seguido para las dos Directivas que aprobó el 23 de julio de 1990; es también el que ha prevalecido en la propuesta de Directiva sobre compensación de pérdidas registradas en el extranjero.

La segunda recomendación podría constituir una solución comunitaria a largo plazo. Sólo cabe pensar en establecer un régimen semejante si existe una mayor convergencia de las normas relativas a la base de imposición. Esta convergencia permitiría sobre todo evitar que se obtuvieran resultados dispares al determinar las pérdidas, dependiendo de que éstas se calculen con arreglo a las normas del Estado del establecimiento permanente o la filial o a las del país de la sociedad matriz. La compensación íntegra de las pérdidas dentro de los grupos de empresas produce básicamente el mismo resultado, si hacemos abstracción de algunos detalles técnicos, que un régimen de consolidación que suponga la integración tanto de los beneficios como de las pérdidas registradas por el grupo.

### 2.5. *No discriminación entre los dividendos de procedencia extranjera y los de procedencia nacional*

39. En lo que respecta a la eliminación de las discriminaciones que afectan a los flujos de ingresos transfronterizos, el Comité de Reflexión hace dos recomendaciones de especial importancia.

Con la primera de ellas se pretende lograr que los Estados miembros que aplican impuestos compensatorios («A.C.T.», *précompte*, etc.) a los dividendos derivados de beneficios realizados en otro Estado miembro, permitan, en condiciones de reciprocidad, deducir de tales impuestos el impuesto sobre sociedades pagado en otro Estado miembro por los beneficios distribuidos por una filial o los realizados por un establecimiento permanente.

De acuerdo con la segunda recomendación, los Estados miembros que apliquen sistemas de desgravación fiscal en relación con los beneficios que los accionistas residentes reciban de sociedades residentes deberán otorgar desgravaciones equivalentes para los dividendos recibidos por accionistas residentes de sociedades de otros Estados miembros.

Ambas medidas deberían comenzar a aplicarse en la fase I.

40. La Comisión está plenamente de acuerdo con los objetivos que persigue el Comité y se propone entablar un diálogo con los Estados miembros al objeto de determinar las medidas adecuadas para llevar ambas recomendaciones a la práctica. No obstante, hay serias dudas con respecto a la condición de reciprocidad. Imponer tal condición no permitirá eliminar todos los casos de discriminación que se dan actualmente, puesto que sólo se beneficiarían de la primera medida los Estados miembros que apliquen sistemas de deducción, y de la segunda, los que apliquen sistemas de desgravación (sistemas de deducción incluidos) a los accionistas que sean personas físicas. Se excluirían, pues, los beneficios procedentes de Estados miembros que no reuniesen tales condiciones.

La Comisión comprueba también que el Comité no recomienda que se obligue a los Estados miembros que autoricen la deducción a hacerla extensiva a los accio-

nistas no residentes. En efecto, se puede alegar que esta medida podría falsear las decisiones de inversión y los movimientos de capitales, puesto que permitiría atraer inversiones extranjeras a través de ayudas públicas, dado que el coste de la deducción correría a cargo del presupuesto del Estado miembro de residencia de la sociedad.

## **B) Medidas relativas a los tipos tributarios, la base de imposición y los sistemas del impuesto sobre sociedades**

### **1. Tipos del impuesto sobre sociedades**

#### **1.1. Propuestas del Comité de Reflexión**

41. El Comité recomienda que el Consejo fije, por medio de una directiva, un tipo nominal mínimo del impuesto sobre sociedades del 30 por 100 para todas las sociedades, con independencia de que los beneficios se distribuyan o no. Asimismo, aconseja a todos los Estados miembros que adopten un tipo nominal máximo del impuesto sobre sociedades del 40 por 100. Por último, el Comité recomienda que los Estados miembros apliquen una sola forma de impuesto sobre la renta de sociedades o, de no ser posible, que los impuestos locales queden incluidos al fijar el tipo nominal del impuesto sobre sociedades, de manera que el tipo de gravamen agregado se sitúe en una banda comprendida entre el 30 por 100 y el 40 por 100.

Si bien la primera medida debería aplicarse en la fase I, las dos restantes no se llevarían a la práctica hasta la fase II.

#### **1.2. Postura de la Comisión**

##### **a) Fijación de un tipo mínimo del impuesto sobre sociedades**

42. El análisis económico presentado en el informe indica que las diferencias entre los tipos nominales del impuesto sobre sociedades es uno de los factores que puede falsear la elección de la localización de las inversiones (véanse apartados 3-5). La recomendación del Comité de fijar un tipo mínimo del 30 por 100 se basa en parte en dicho análisis y en parte en la constatación de que una competencia excesiva entre Estados, a través de modificaciones a la baja del tipo nominal del impuesto sobre sociedades, puede llevar con el tiempo a una erosión de los ingresos fiscales. La fijación de un tipo mínimo permitiría, pues, limitar dicha competencia a la baja.

43. La Comisión considera que, habida cuenta de la desaparición progresiva de los demás obstáculos para el comercio y las inversiones transfronterizas, existe el riesgo de que se desarrolle cierta competencia no sólo a través de los tipos impositivos, sino también de las bases de imposición (véase más adelante), si algunos Estados miembros intentan captar las inversiones, el ahorro o las actividades que demuestran una gran movi-

dad internacional, por medio de medidas de «dumping fiscal». El riesgo es probablemente mayor en el sector de los servicios financieros.

La Comisión se propone entablar un amplio debate con los Estados miembros en relación con el principio de un tipo mínimo y el nivel del mismo.

44. A pesar de las ventajas que conlleva este principio —es, de hecho, la fórmula que se ha adoptado en materia de impuestos indirectos (IVA e impuestos especiales)—, la propuesta del Comité plantea una serie de dificultades.

El nivel del 30 por 100 propuesto por el Comité Ruding podría parecer demasiado elevado.

Conviene también tener en cuenta la relación existente entre el nivel de los tipos y la estructura de la base imponible.

Si se introduce un tipo mínimo semejante, a los Estados miembros les podría resultar difícil mantener los tipos tributarios reducidos para los beneficios que no superen un determinado nivel, disposición con la que se pretende sobre todo aliviar la carga fiscal que recae sobre las pequeñas y medianas empresas.

Asimismo, hay que tener presente que, si se fija un tipo impositivo mínimo en la legislación comunitaria, podría aumentar la vulnerabilidad de los Estados miembros frente a la competencia fiscal de terceros países. En este contexto, conviene igualmente tomar en consideración los regímenes fiscales y, sobre todo, los tipos impositivos vigentes en los países de la AELC que han solicitado la adhesión a la Comunidad.

En el supuesto de que se estableciera un tipo mínimo, podría fijarse únicamente para un periodo limitado.

##### **b) Tipo máximo del impuesto sobre sociedades**

45. La Comisión no ve la necesidad de que se fije un tipo máximo. El propio Comité Ruding considera, según la formulación de su recomendación (actuación unilateral de los Estados miembros y no decisión comunitaria), que, con arreglo al principio de subsidiariedad, la fijación de un tipo máximo competiría a los Estados miembros.

##### **c) Integración de los impuestos locales en el tipo nominal del impuesto sobre sociedades**

46. El Comité de Reflexión recomienda que los Estados miembros graven la renta de las sociedades con un solo impuesto y propone, por tanto, que todos los impuestos locales a los que están sujetas las empresas se liquiden únicamente a partir de sus beneficios y no de bases compuestas (activos/beneficios).

Por motivos políticos, será difícil que los Estados miembros que recurren a la imposición de las empresas para financiar las Administraciones locales puedan reformar su legislación tal como desearía el Comité.

## 2. **Base de imposición de los beneficios empresariales**

### 2.1. *Normas generales de determinación de la base imponible*

#### 2.2.1. *Propuestas del Comité de Reflexión*

47. El Comité presenta una serie de recomendaciones detalladas para el conjunto de elementos que componen la base de imposición, y considera que ésta debe someterse a una armonización mínima por distintos motivos:

- las diferencias existentes entre las normas nacionales pueden originar distorsiones incompatibles con el correcto funcionamiento del mercado interior;
- las medidas propuestas en relación con los tipos impositivos no tendrían ningún sentido sin una aproximación de las bases imponibles;
- los incentivos han de ser transparentes, y no pueden serlo si se conceden a través de modificaciones de la base de imposición;
- las diferencias entre las normas de cálculo de la base imponible complican considerablemente la actividad intracomunitaria, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas.

El Comité de Reflexión propone que estas medidas se apliquen progresivamente en las fases I y II.

El Comité formula otra recomendación que, si bien no se refiere a la base imponible propiamente dicha, puede considerarse relacionada con la misma. Se trata de la armonización de las fechas de exigibilidad de los impuestos de aplicación común (fase II).

#### 2.1.2. *Postura de la Comisión*

48. La Comisión comprende la lógica del planteamiento del Comité y reconoce que las normas de determinación de la base imponible que los Estados miembros aplican actualmente pueden generar distorsiones, no sólo entre Estados miembros, sino también dentro del mismo Estado. Dichas normas no siempre son neutras en relación con las decisiones de invertir en determinados tipos de activos (maquinaria, inmuebles industriales o comerciales), con las decisiones referentes al volumen de existencias o con las relativas al método de financiación (fondos propios o recursos ajenos).

49. No obstante, la Comisión opina que las recomendaciones del Comité con respecto a determinados elementos de la base imponible van demasiado lejos y no se atienen al principio de armonización mínima que el propio Comité admite.

Los análisis económicos realizados por el Comité demuestran que, en general, las diferencias en las normas relativas a la base imponible inciden relativamente poco en las divergencias observadas en el coste del capital entre los distintos Estados miembros.

La Comisión debe también tener en cuenta que la

mayor parte de las medidas de armonización propuestas por el Comité darían lugar a una reducción de la base imponible del impuesto sobre sociedades, lo cual, si no varían los demás factores, haría necesario un aumento de los tipos impositivos.

Por tanto, la Comisión considera que, de momento, sería útil debatir en profundidad la conveniencia y las posibilidades de armonizar la base imponible. En estas circunstancias, le parece prematuro crear un grupo técnico de expertos independientes tal como recomienda el Comité.

50. Entre tanto, la Comisión estima que se podrían tomar ya medidas a nivel comunitario en relación con una serie de puntos concretos, en particular, la definición de los beneficios imponibles, el traslado de pérdidas registradas en el extranjero, la deducción de las contribuciones pagadas por o para trabajadores expatriados y la deducción de las primas de seguro.

#### a) *Definición de los beneficios imponibles*

La Comisión es partidaria de que las normas de determinación de los beneficios imponibles no sean en ningún caso más favorables que las que rigen la determinación de los resultados contables.

Esta norma de conducta tendría la ventaja de ofrecer una mayor transparencia económica y de limitar la competencia fiscal que, al modificar la base de imposición de las empresas con vistas a atraer actividades económicas, se hacen los Estados miembros. Por otro lado, no tendría, en principio, el inconveniente de falsear los resultados contables que puede achacarse a las normas derivadas de consideraciones puramente fiscales.

#### b) *Traslado de pérdidas*

El traslado fiscal de pérdidas es uno de los extremos relacionados con la base imponible que ha dado ya lugar a una propuesta de directiva, que fue presentada en 1984 y modificada en 1985. Esta propuesta se examinará, en principio, paralelamente a la de la compensación de pérdidas de los establecimientos permanentes y filiales situados en otros Estados miembros.

#### c) *Deducción de las contribuciones pagadas por o para trabajadores expatriados a fondos de pensiones extranjeros*

Con vistas a facilitar la libre circulación de trabajadores y de suprimir obstáculos para la libre prestación de servicios en la Comunidad, el Comité de Reflexión recomienda que la Comisión busque soluciones para que las cuotas pagadas a los regímenes de jubilación por los trabajadores expatriados o en su beneficio sean deducibles a efectos fiscales, con independencia del lugar en que radique el fondo de pensiones.

La Comisión acoge favorablemente esta recomendación. Sus servicios han empezado ya a trabajar en tal sentido y otros organismos, tales como la OCDE, desean igualmente llegar a ese resultado.

Por otro lado, el Comité hace hincapié en el problema general que plantea la existencia de medidas discrimina-

torias en relación con la posibilidad de deducir las primas de seguro y las aportaciones a regímenes de jubilación.

Estos problemas se están estudiando en profundidad, especialmente a la luz de una reciente sentencia del Tribunal de Justicia en la que se declara que la denegación del derecho de deducción es contraria a la libre circulación de trabajadores (y a la libertad de establecimiento), pero se reconoce que, en condiciones ciertamente muy limitadas y estrictas, puede estar justificada la denegación de tal derecho por motivos de «coherencia fiscal».

## 2.2. *Pequeñas y medianas empresas*

51. El Comité de Reflexión aconseja que se conceda a las empresas no constituidas en sociedad capitalista la posibilidad de optar por su sujeción al impuesto sobre sociedades, siempre que dicho régimen se aplique durante un período mínimo (fase II).

52. La Comisión siempre se ha mostrado favorable a cualquier medida destinada a mejorar el entorno económico de las PYME, por lo que considera acertada esta idea, que, de hecho, ha preconizado en anteriores ocasiones (7).

Las medidas ya adoptadas en el ámbito de la fiscalidad, tanto directa (Directivas sobre fusiones y matrices-filiales) como indirecta (Directiva sobre el régimen transitorio de IVA) (8), tienen por objeto suprimir los obstáculos fiscales y reducir las obligaciones administrativas de las PYME que desean operar más allá de las fronteras nacionales.

La medida propuesta garantiza una consideración fiscal equitativa de las empresas, con independencia de su forma jurídica, y favorece la constitución de una capacidad de autofinanciación para las empresas no constituidas en sociedad, dado que, en la mayoría de los Estados miembros, el tipo del impuesto sobre sociedades es inferior al tipo marginal del IRPF. En Francia y Dinamarca existen ya disposiciones bastante similares. Así, en Francia, las sociedades personalistas, cuyos beneficios están, de acuerdo con el régimen normal, sujetos al IRPF a través de los socios de la empresa, pueden optar por el régimen fiscal aplicable a las sociedades capitalistas, esto es, la sujeción al impuesto sobre sociedades. En Dinamarca existen sistemas semejantes.

Por consiguiente, la Comisión desea seguir trabajando en este sentido y estudiar la posible forma de llevar a la práctica tales medidas.

## 2.3. *Incentivos fiscales*

53. El Comité de Reflexión estima que los incentivos deberían concederse al margen de la base imponible y de forma transparente. El Comité Ruding subraya, asimismo, que, habida cuenta de la creciente movilidad tanto de los capitales como de las actividades de servicios financieros, se corre el riesgo de crear condiciones de competencia no equitativas debido a los incentivos fiscales. El Comité desea que la Comisión, que debe autorizar los incentivos que constituyan ayudas estatales

a efectos de lo dispuesto en el artículo 92, siga criterios más estrictos que hasta ahora.

La Comisión es consciente de la preocupación expresada con respecto a la introducción, o a los proyectos de introducción, en determinados Estados Miembros de regímenes fiscales especiales a modo de incentivo. Todo proyecto de un Estado miembro de introducir medidas fiscales específicas de este tipo debe notificarse a la Comisión como ayuda estatal. La Comisión reconoce que los regímenes fiscales preferentes pueden, en determinadas circunstancias, desempeñar un papel lícito como elemento de una estrategia coherente de desarrollo regional.

Está claro que unos incentivos fiscales definidos a nivel comunitario pueden desempeñar una función importante. Este es el caso de los incentivos previstos por la Comisión en su propuesta de directiva por la que se establece un impuesto sobre el CO<sub>2</sub> y la energía, para las inversiones que permitan reducir la contaminación industrial.

También es conveniente que los incentivos fiscales concedidos, por ejemplo para fomentar la I+D y la protección del medio ambiente, respondan a determinadas normas de transparencia, por lo que parecen preferibles los instrumentos tales como las deducciones de la cuota en lugar de las disposiciones que actúan sobre la base de imposición.

## 3. *Relación entre la consideración fiscal de los accionistas y el impuesto sobre sociedades*

### 3.1. *Propuestas del Comité de Reflexión*

54. El Comité recomienda, por un lado, que la Comisión y los Estados miembros examinen, durante la fase I, diversos planteamientos y determinen el más apropiado a efectos de la introducción de un sistema común de impuesto sobre sociedades en la Comunidad.

El Comité de Reflexión considera que, a corto plazo, no es ni necesario ni posible implantar un sistema común de impuesto sobre sociedades. Sin embargo, estima que, a largo plazo, los progresos de la integración y sobre todo la creación de la Unión Económica y Monetaria harán necesario establecer tal sistema para garantizar la neutralidad fiscal en la elección de la estructura jurídica de las sociedades, de los métodos de financiación y de la ubicación de las inversiones, así como para crear un mercado europeo de valores mobiliarios competitivo.

La mayoría de los miembros del Comité se ha declarado partidaria de un sistema de eliminación de la doble imposición aplicado al beneficiario de los dividendos.

55. Por otra parte, el Comité aconseja que se introduzca una retención a cuenta uniforme del 30 por 100 sobre los dividendos distribuidos por sociedades residentes en la Comunidad y que no se aplique tal retención cuando queda garantizada la identificación del beneficiario (fase II).

### 3.2. Postura de la Comisión

56. En líneas generales, la Comisión comparte la opinión del Comité con respecto a la problemática que plantea la coexistencia de sistemas del impuesto sobre sociedades muy diferentes en la Comunidad. La Comisión estima que sería oportuno entablar a nivel comunitario un debate sobre un posible sistema común de impuesto sobre sociedades, tal y como se ha hecho ya tanto en la OCDE como en la mayor parte de los países industriales. En dicho debate deben considerarse, además de los sistemas aplicados en los Estados miembros y en los demás países más importantes, los trabajos que se están desarrollando en los diferentes organismos nacionales e internacionales (Tesoro estadounidense, imposición del *cash flow*, sistema ACE, etc.).

57. La segunda recomendación debe acogerse con cierta reserva. Por un lado, el tipo del 30 por 100 es en general superior a las retenciones que aplican actualmente los Estados miembros. Cabe preguntarse si un tipo de gravamen semejante, que parece obedecer esencialmente a la voluntad de luchar contra el fraude fiscal, no presenta el riesgo de agravar aún más la distorsión fiscal privilegiando la financiación mediante recursos ajenos, dado que, en la mayoría de los casos, los intereses pagados a no residentes están exentos de retención a cuenta. Es importante señalar en este contexto que otras propuestas de sistemas de impuesto sobre sociedades (por ejemplo, las propuestas del Tesoro estadounidense y el sistema británico ACE) son partidarias de cambios que den lugar a una mayor neutralidad entre las diversas fuentes de financiación de las empresas.

Por un lado, la Comunidad no podría decidir unilateralmente aplicar dicha retención a los dividendos distribuidos a residentes de terceros países, sino que sería necesario volver a negociar los tratados existentes entre los Estados miembros y dichos países.

El proyecto de una retención a cuenta comunitaria sobre los dividendos distribuidos a personas físicas sólo puede plantearse a más largo plazo.

### CONCLUSIONES

La Comisión invita al Consejo y al Parlamento a que entablen un debate en relación con los extremos expuestos en la presente comunicación.

Más concretamente, la Comisión invita al Consejo de Economía y Hacienda a debatir sobre estas orientaciones en una próxima reunión.

Asimismo, la Comisión pide al Consejo que apruebe antes de que finalice 1992 las propuestas relativas a:

- la compensación de las pérdidas de establecimientos permanentes y filiales extranjeras por la sociedad matriz;
- la supresión de las retenciones sobre los pagos transfronterizos de cánones e intereses entre sociedades relacionadas.

Por su parte, la Comisión, una vez consultados los medios interesados con respecto a las reflexiones y orientaciones contenidas en la presente comunicación, presentará en su momento las propuestas necesarias en materia de fiscalidad empresarial para perfeccionar el mercado interior.

### NOTAS

(1) SEC(90)601: Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo sobre orientaciones en materia de fiscalidad de las empresas, 20 de abril de 1990.

(2) 90/435/CEE: Directiva del Consejo, de 23 de julio de 1990, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes. D.O. L 225 de 20.08.1990.

(3) 90/434/CEE: Directiva del Consejo, de 23 de julio de 1990, relativa al régimen fiscal común aplicable a las fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canjes de acciones realizados entre sociedades de Estados miembros diferentes. D.O. L 225 de 20.08.1990.

(4) 90/436/CEE: Convenio relativo a la supresión de la doble imposición en caso de corrección de los beneficios de empresas asociadas. D.O. L 225 de 20.08.1990.

(5) COM(90)571: Propuesta de Directiva del Consejo relativa al régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones efectuados entre sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes. D.O. C 53 de 28.02.1991.

(6) Esta práctica permite a la empresa obtener de la Administración de Hacienda una resolución previa sobre las implicaciones fiscales de la decisión económica y/o jurídica que se propone tomar.

(7) Véase Informe sobre las perspectivas de convergencia de los sistemas fiscales en la Comunidad. Suplemento 1/80 al *Boletín de las Comunidades Europeas*, página 64.

(8) 91/680/CEE: Directiva del Consejo de 16 de diciembre de 1991, que completa el sistema común del impuesto sobre el valor añadido y que modifica, con vistas a la abolición de las fronteras, la Directiva 77/388/CEE. D.O. L 376 de 31.12.1991.

# CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DEL COMITE DE REFLEXION DE EXPERTOS INDEPENDIENTES SOBRE LA FISCALIDAD DE LAS EMPRESAS

## Informe del Comité RUDING

### PROLOGO

Esta publicación es un resumen del informe del comité de expertos independientes sobre la fiscalidad de las empresas. El comité se ha reunido doce veces durante el período comprendido entre enero de 1991 y febrero de 1992. El comité ha sido presidido por el Sr. Onno Ruding y ha estado formado por los Sres. Donal de Buitleir, Jean-Luis Descours, Lorenzo Gascon, Carlo Gatto, Ken Messere, Albert Rädler y Frans Vanistendael.

El informe se ha preparado a petición de la Comisión de las Comunidades Europeas conforme al mandato del comité y se compone de diez capítulos. El informe completo se publicará posteriormente.

### MANDATO DEL COMITE DE REFLEXION SOBRE LA FISCALIDAD DE LAS EMPRESAS EN LA COMUNIDAD DIRIGIDO AL SR. ONNO RUDING

El comité deberá, ante todo, evaluar la importancia de la fiscalidad para las decisiones empresariales respecto de la localización de la inversión y en relación con la atribución internacional de beneficios entre empresas. Habrá de realizarse una cuantificación económica del impacto de la fiscalidad en relación con otros factores para poder determinar si las disparidades existentes entre los impuestos sobre sociedades y las cargas fiscales empresariales de un Estado miembro a otro entrañan distorsiones importantes que afecten al buen funcionamiento del mercado interior.

Si se constatan tales distorsiones, es esencial examinar las posibilidades de remediarlas habida cuenta de la influencia que otras políticas (por ejemplo, la Unión económica y monetaria) puedan tener sobre la importancia de las distorsiones fiscales. Para determinar la acción óptima a nivel comunitario conviene distinguir claramente entre los principales del sistema del impuesto sobre sociedades, especialmente el tipo del sistema impositivo, la base de imposición y el tipo de gravamen. Más aún, en cuanto que algunos negocios no están sometidos al impuesto sobre sociedades como consecuencia de su «status» legal, el análisis deberá extenderse a las

acciones que habrán de adoptarse de los impuestos sobre la renta no societarios.

A este respecto, es esencial definir las prioridades entre las diferentes medidas que el comité arbitre, preferiblemente proponiendo fechas para su implantación. El comité deberá asimismo dar su opinión sobre la naturaleza jurídica de las medidas previstas para determinar si el objetivo es la armonización de ciertos aspectos o limitarse al establecimiento de un marco para la legislación fiscal nacional.

Finalmente, la reflexión deberá tener en cuenta los requerimientos de otras políticas como las de medio ambiente, salud, asuntos sociales u otras para responder a la cuestión de cómo y en qué medida será posible tener en cuenta consideraciones no fiscales.

En caso necesario podrán también examinarse otras cuestiones.

*Ch. Scrivener*

### RESUMEN DEL INFORME

El presente informe es obra del comité presidido por el Sr. Onno Ruding, que se constituyó en diciembre de 1990 por la Comisión de las Comunidades europeas, a iniciativa de la Sra. Scrivener, miembro de la Comisión, tras la comunicación de la Comisión titulada «Orientaciones en materia de fiscalidad de las empresas» del 20 de abril de 1990. El comité se ha reunido doce veces entre el mes de enero de 1991 y el de febrero de 1992. Estaba encargado de evaluar la necesidad de reforzar la armonización de la imposición de las empresas en la Comunidad europea. Para llevar a cabo la tarea que le había sido confiada el comité ha examinado tres cuestiones:

1. ¿Provocan las diferencias en la imposición entre Estados miembros *importantes distorsiones* en el mercado interior, especialmente en lo que se refiere a las decisiones de inversión y a la competencia? Han sido objeto de atención especial las distorsiones consideradas *discriminatorias*.

2. ¿Se pueden eliminar las distorsiones que aparecen simplemente por el juego de las fuerzas del mercado o por la competencia fiscal entre los Estados miembros? ¿Es necesaria una acción a nivel comunitario?

3. ¿Qué medidas específicas son necesarias a nivel de la Comunidad para eliminar o atenuar estas distorsiones?

Las principales conclusiones del comité se resumen a continuación.

#### 1 (a). Principales diferencias fiscales (capítulo 3)

Existen importantes diferencias en los *sistemas* del impuesto sobre sociedades aplicados por los Estados miembros así como considerables disparidades en los *tipos* nominales del impuesto sobre sociedades y en la *base* de este impuesto (que determina el nivel de la renta imponible).

Además de estas diferencias fundamentales existen diferencias específicas en cuanto al tratamiento fiscal de los flujos de rentas transfronterizas (dividendos, intereses y cánones). Estas diferencias no sólo consisten en la aplicación de retenciones en la fuente en el país en el que se pagan estas rentas sino también en los métodos y en el grado de atenuación de la doble imposición en la persona del beneficiario.

Desde otra perspectiva, existen diferencias en lo que se refiere a los *métodos de compensación de las pérdidas* en que haya incurrido una sucursal o una filial situada en un Estado miembro con los beneficios de la sociedad matriz situada en otro Estado miembro.

#### 1 (b). Distorsiones

El comité ha examinado los datos disponibles, compuestos, en especial, por un estudio de simulación y un análisis empírico para determinar si las diferencias constatadas suponían distorsiones importantes o tenían carácter discriminatorio.

El *estudio de simulación* (capítulo 4) se dirige a determinar en qué medida el sistema fiscal de los diferentes Estados miembros contiene incentivos para las inversiones directas, interiores o exteriores, y modela el componente «impuesto sobre sociedades» del coste del capital de fuentes interior y extranjera. Parece que las retenciones recaudadas por el Estado de la fuente sobre los pagos por *dividendos* entre sociedades vinculadas constituye la *principal causa* de distorsión en lo que se refiere a las inversiones directas.

Otros factores de distorsión significativos son:

- 1) Las diferencias entre Estados miembros en el método utilizado para atenuar la doble imposición de los flujos de rentas transfronterizas.
- 2) Las diferencias en el tipo del impuesto sobre sociedades entre los Estados miembros.
- 3) El efecto discriminatorio de los impuestos compensatorios («precompte», «advance corporation tax», etc.) aplicables a las distribuciones efectuadas por las sociedades matrices de beneficios realizados en el extranjero.

El *estudio empírico* (capítulos 5 y 6) ha intentado determinar en qué medida influyen las consideraciones fiscales en las decisiones de localización. Indica que las diferencias fiscales entre los Estados miembros pueden afectar a las decisiones de localización en el extranjero de las empresas multinacionales y entrañar distorsiones de la competencia, en particular en el sector financiero. Permite concluir que estas distorsiones podrían ser importantes sin que todavía pueda cuantificarse de forma satisfactoria el efecto negativo que tienen en la asignación de recursos.

#### 1 (c). Otras consideraciones (capítulo 2)

Al examinar las diferencias fiscales y las distorsiones que pueden provocar, el comité ha considerado necesario tener en cuenta, en sus recomendaciones, consideraciones relativas a la *equidad*, a la *viabilidad administrativa*, a los *costes aplicativos* y a la *transparencia*. Se ha considerado que este último aspecto era particularmente importante para evitar que el recurso a incentivos fiscales ocultos diera lugar a distorsiones de la competencia en la Comunidad.

Igualmente, se ha tenido en cuenta la experiencia de Estados federales no comunitarios (capítulo 9).

#### 2. Convergencia y competencia (capítulos 7 y 8)

El comité ha constatado que los *sistemas fiscales* de los Estados miembros presentan una cierta convergencia, a pesar de la ausencia de una acción concertada. Sin embargo, la mayor parte de los cambios parecen explicarse por una voluntad general de los países implicados de instaurar sistemas fiscales que sean más neutros desde un punto de vista interior. Esta preocupación ha llevado a reducir, a un tiempo, los tipos nominales del impuesto sobre sociedades y los del impuesto sobre la renta de las personas físicas, así como a reducir las ventajas fiscales.

En general, el componente «impuesto sobre sociedades» del *coste medio del capital* ha convergido en los Estados miembros en el transcurso de la pasada década. Sin embargo, este fenómeno es esencialmente atribuible más a la convergencia a la baja de los tipos de interés y de la inflación que a una actuación deliberada de las autoridades fiscales (son excepción Alemania y el Reino Unido, en donde la reforma fiscal ha desempeñado igualmente un papel importante).

Nada permite pensar que una actuación autónoma de los gobiernos nacionales pueda provocar una *competencia fiscal* desenfrenada que suponga erosión de los ingresos del impuesto sobre sociedades en los Estados miembros. El comité, sin embargo, constata con inquietud una tendencia de los Estados miembros a establecer regímenes fiscales especiales destinados a atraer actividades que se caracterizan por su movilidad internacional, en particular en el sector financiero.

El comité expresa igualmente su preocupación en materia de la competencia fiscal unida a las *retenciones en la fuente* que gravan los flujos transfronterizos de intereses procedentes de inversiones de cartera.

### 3. Conclusiones y recomendaciones (capítulo 10)

A pesar de la convergencia que se observa en el transcurso de la década pasada, subsisten importantes diferencias en los sistemas fiscales. Algunas de ellas afectan al funcionamiento del mercado interior tanto en lo que se refiere a los bienes como a los capitales. Además, es poco probable que una actuación independiente de los Estados miembros pueda reducirlas sensiblemente. En consecuencia, de nuevo es necesario actuar a nivel comunitario.

Sin embargo, otras consideraciones, especialmente la necesidad de permitir a los Estados miembros la mayor flexibilidad posible en la recaudación de ingresos fiscales a través de los impuestos directos y el principio de subsidiariedad, inclinan a favor de una armonización comunitaria centrada en el mínimo necesario para eliminar la discriminación y las distorsiones importantes.

En este estadio de desarrollo de la Comunidad la actuación debería centrarse en las siguientes prioridades:

- 1) Suprimir los *elementos de discriminación y de distorsión* existentes en los regímenes fiscales de los Estados miembros que entorpecen las inversiones y las participaciones transfronterizas.
- 2) Fijar un nivel mínimo para los *tipos nominales del impuesto sobre sociedades*, así como las reglas comunes de determinación de una *base imponible mínima*, para impedir que los Estados miembros desaten una excesiva competencia para atraer las inversiones móviles o los beneficios imponibles de las empresas multinacionales, lo que, en uno y otro caso, tiende a erosionar la base de imposición en el conjunto de la Comunidad.
- 3) Promover la *máxima transparencia* de los incentivos fiscales concedidos por los Estados miembros para potenciar las inversiones, dando preferencia, en caso necesario, a los incentivos que no tengan carácter fiscal.

En este estado no se justifica un programa de armonización total. El comité considera, sin embargo, que la adopción por todos los Estados miembros de un sistema común de impuesto sobre sociedades constituye un objetivo deseable a largo plazo.

#### Recomendaciones concretas

Se agrupan en tres categorías. Cada propuesta de cada categoría se clasifica en una de las tres fases previstas en función de la urgencia de su puesta en práctica. La fase I deberá aplicarse a fines de 1994. La fase II deberá comenzar inmediatamente para que pueda rea-

lizarse durante la segunda fase de la Unión económica y monetaria. En cuanto a la fase III, deberá coincidir con la realización completa de la Unión económica y monetaria. Las recomendaciones constituyen el objeto del capítulo 10 del informe, que expone detalladamente las conclusiones y recomendaciones del comité.

#### A) Eliminación de la doble imposición de los flujos de rentas transfronterizas

Para asegurar la eliminación de las retenciones percibidas por el Estado de la fuente sobre los dividendos repartidos por filiales a sus matrices, el comité recomienda:

- que el ámbito de aplicación de la directiva sobre «matrices-filiales» se amplíe a todas las empresas sometidas al impuesto sobre sociedades, cualquiera que sea su forma jurídica (fase I). A continuación debería extenderse a todas las empresas sujetas al impuesto sobre la renta (fase II);
- que el umbral de participación previsto en la directiva sobre «matrices-filiales» se reduzca sensiblemente (fase II).

Para combatir el fraude conviene garantizar un nivel suficiente de imposición en la fuente. En consecuencia, el comité recomienda:

- que la Comisión proponga, mediante directiva, una retención en la fuente uniforme del 30 por 100 sobre los dividendos distribuidos por sociedades residentes en la Comunidad, a reserva de derogación cuando sea posible la identificación fiscal (fase II).

Para eliminar otras retenciones percibidas por el Estado de la fuente entre empresas de diferentes Estados miembros, el comité recomienda:

- que se adopte la propuesta de directiva sobre «intereses y cánones» y que se amplíe el ámbito de aplicación de modo que comprenda todos los pagos de esta naturaleza con medidas de acompañamiento destinadas a garantizar que la renta correspondiente se grave efectivamente en el interior de la Comunidad en la persona del beneficiario (fase I).

Para eliminar la doble imposición resultante de las cuestiones que se pueden suscitar con ocasión de la aplicación de precios de transferencia, el comité recomienda:

- que la Comisión invite a todos los Estados miembros a ratificar lo antes posible el convenio de arbitraje (fase I);
- que la Comisión adopte medidas, conjuntamente con los Estados miembros, para establecer normas o procedimientos apropiados para el ajuste de los precios de transferencia por los Estados miembros (fase I).

Para reducir los obstáculos a las inversiones transfronterizas que pudieran generar pérdidas en los primeros años, el comité recomienda:

- que los Estados miembros adopten la proposición de directiva relativa a las pérdidas de establecimientos permanentes y filiales en otros Estados miembros (fase I);
- que todos los Estados miembros establezcan la plena compensación vertical y horizontal de pérdidas en los grupos de empresas a nivel nacional (fase II);
- que la propuesta de directiva se amplíe de forma que se autorice la íntegra compensación de pérdidas en el seno de los grupos de empresas en la Comunidad (fase III).

Para garantizar la adecuación de los convenios bilaterales para limitar la doble imposición, el comité:

- invita a los Estados miembros a que pacten convenios fiscales bilaterales en aquellos casos en que todavía no lo hayan hecho, así como a completar aquellos cuyo alcance sea limitado (fase I);
- recomienda que la Comisión actúe de acuerdo con los Estados miembros para definir una política común en materia de convenios de doble imposición en lo que se refiere tanto a sus recíprocas relaciones como con países terceros (fase I).

#### B) *Impuesto sobre Sociedades.*

Para reducir la discriminación en el tratamiento fiscal de las rentas de origen interior y de origen extranjero, el comité recomienda que se eliminen las discriminaciones existentes en la imposición de dividendos procedentes de beneficios realizados en otro Estado miembro. Para ello:

- Los Estados miembros que apliquen impuestos compensatorios a los beneficios distribuidos que se hayan realizado en otro Estado miembro deberán ser obligados, a condición de reciprocidad, a autorizar la imputación en este impuesto del impuesto sobre sociedades aplicado en el otro Estado miembro sobre los beneficios distribuidos por una filial o realizados por un establecimiento permanente (fase I);
- Los Estados miembros que articulen distintas medidas de reducción del impuesto para los dividendos que los accionistas residentes reciban de sociedades residentes deberán ser obligados, a condición de reciprocidad, a conceder reducciones equivalentes para los dividendos recibidos por los accionistas residentes de sociedades de otros Estados miembros (fase I).

Para reforzar la armonización de los sistemas del impuesto sobre sociedades en la Comunidad, el comité recomienda:

- que la Comisión y los Estados miembros examinen, durante la fase I, otras opciones para determinar el sistema común de imposición de sociedades más apropiado para la Comunidad (fase III).

Para limitar el riesgo de una erosión grave de los ingresos del impuesto sobre sociedades, el comité recomienda:

- que la Comisión elabore una proposición de directiva estableciendo un tipo nominal mínimo del impuesto sobre sociedades del 30 por 100 en los Estados miembros para todas las sociedades, ya se distribuyan o no los beneficios en forma de dividendos (fase II);
- que todos los Estados miembros adopten un tipo nominal máximo en el impuesto sobre sociedades del 40 por 100 (fase II);
- paralelamente, que sólo exista en los Estados miembros un modelo único de impuesto sobre la renta de sociedades. Si ello no fuera posible, convendría tomar en consideración los impuestos locales sobre la renta para fijar el tipo nominal del impuesto sobre sociedades de forma que el tipo combinado se sitúe en la horquilla del 30 al 40 por 100 prescrita por el comité (fase II);
- que rija un conjunto de criterios comunes en lo que se refiere a la base imponible en punto a (fases I y II):
  - las amortizaciones (incluida la de activos intangibles como el fondo de comercio);
  - el «leasing»;
  - la valoración de existencias;
  - las provisiones;
  - los gastos empresariales;
  - los costes propios de la central empresarial;
  - las contribuciones de jubilación pagadas por y para los trabajadores expatriados;
  - la compensación de pérdidas fiscales;
  - las plusvalías.

Dado que el devengo del impuesto sobre sociedades varía de uno a otro Estado miembro, el comité recomienda:

- que la Comisión trate de establecer reglas comunes por medio de una directiva para armonizar las fechas en que se han de pagar los impuestos de aplicación común (fase II).

Para mejorar la neutralidad en lo que se refiere a las diferentes formas de organización empresarial, el comité recomienda:

- que la Comisión procure establecer reglas comunes que permitan a las empresas no organizadas societariamente optar por ser gravadas como sociedades, con la condición de que este régimen se aplique durante un período mínimo (fase II).

#### C) *Otras cuestiones*

Para eliminar los inconvenientes propios de los impuestos suplementarios de base mixta, el comité recomienda:

- que los Estados miembros en los que existan impuestos locales de base múltiple los sustituyan por un impuesto sobre beneficios percibido sobre la misma base que el impuesto sobre sociedades de la administración central (fase II).

## CAPÍTULO 10

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### I. INTRODUCCION

Conforme al mandato del comité enunciado en el capítulo 1, el fin del presente informe es dar respuesta a tres cuestiones fundamentales. Primera, ¿provocan *distorsiones importantes* en el funcionamiento del mercado interior, especialmente en lo relativo a las decisiones de inversión y a la competencia, las *diferencias* en la imposición entre los Estados miembros? Habrá de prestarse especial atención a las distorsiones que crean *discriminaciones* entre residentes y no residentes. Segunda, si existen tales distorsiones, ¿pueden eliminarse simplemente a través del juego de las fuerzas del mercado o por medio de la competencia fiscal entre los Estados miembros o es necesaria una actuación a nivel comunitario? Tercero, si fuera necesaria la actuación comunitaria, ¿qué medidas específicas deberían adoptarse para eliminar o atenuar estas distorsiones de la competencia? Considerando el conjunto de estas cuestiones, el comité, asimismo:

- ha tenido en cuenta el impacto del impuesto sobre sociedades tanto sobre el nivel de inversión como sobre la tendencia a ahorrar;
- ha sido sensible a la situación económica mundial, que comporta el riesgo de escasez de capitales.

La primera cuestión ha sido abordada en los capítulos 2, 3, 4, 5 y 6 de este informe. El capítulo 2 examina los principales problemas fiscales planteados por la eliminación de los obstáculos a la libre circulación de bienes, personas, servicios y capitales, afrontada por la Comunidad para la consecución del mercado interior único. Estos problemas se refieren a la eficacia, la equidad, la viabilidad administrativa, la simplicidad, la certidumbre y la transparencia de los sistemas fiscales de los Estados miembros, así como a las restricciones inherentes a esta situación que afectan a la capacidad de los Estados miembros de recaudar impuestos y a su libertad de perseguir sus propios objetivos económicos y sociales. El capítulo 3 pone de manifiesto las principales diferencias entre los sistemas de imposición de sociedades aplicados por los Estados miembros, atendiendo especialmente a los elementos de estas legislaciones fiscales que pudieran ser considerados discriminatorios en relación con los otros Estados miembros. El capítulo 4 evalúa el efecto global de distorsión resultante de estas diferencias a partir del componente fiscal del coste del capital empresarial, que se considera un factor potencialmente importante para las decisiones de inversión y la competitividad de las empresas. Los datos empíricos relativos a los efectos distorsionantes provocados por la fiscalidad sobre las decisiones de las empresas en materia de inversión y de planificación fiscal se examinan, respectivamente, en los capítulos 5 y 6.

La respuesta a la segunda cuestión se trata en los capítulos 7 y 8, que evalúan la medida en que las diferen-

cias de imposición entre Estados miembros se han atenuado en los diez últimos años, así como la gravedad de la amenaza que representa la competencia fiscal para su capacidad de recaudación fiscal. A título de comparación, el capítulo 9 resume los principales aspectos de la imposición de sociedades en tres países federales muy diferentes no comunitarios (Canadá, Suiza y Estados Unidos). Examina el grado de armonización de los impuestos sobre sociedades sub-nacionales y la forma en que se ha realizado tal armonización. El comité considera que la práctica fiscal actual de estos tres países podría ser indicativa sobre lo que la Comunidad habrá de hacer en un futuro no muy lejano.

El objetivo de este último capítulo es dar respuesta a la tercera cuestión, es decir, especificar, en base a los nueve capítulos precedentes, las medidas necesarias a escala comunitaria para eliminar las principales distorsiones de origen fiscal y la discriminación relativa a la inversión y la competencia. Previamente conviene, sin embargo, resumir, en la segunda parte del presente capítulo, las conclusiones de los capítulos precedentes, comenzando por las principales diferencias fiscales que existen entre los Estados miembros. La tercera parte contiene las recomendaciones del comité.

#### II. CONCLUSIONES

##### Principales diferencias fiscales entre los Estados miembros de la Comunidad Europea

Como se ha visto en el capítulo 3, las principales diferencias entre los sistemas de imposición de sociedades de los Estados miembros afectan a la naturaleza del sistema del impuesto sobre sociedades, a los tipos nominales, la definición de la base imponible, así como a las diversas formas de reducciones fiscales, a las retenciones en la fuente sobre los flujos de rentas en el extranjero y a la forma en que se atenúa la doble imposición de las rentas procedentes de actividades transfronterizas. Existen asimismo diferencias muy importantes entre los Estados en lo que se refiere a la imposición de las empresas no constituidas como sociedades y a la del patrimonio neto.

Para ser más precisos, dos países (Luxemburgo y Holanda) utilizan sistemas clásicos del impuesto sobre sociedades en los que los beneficios distribuidos en forma de dividendo son objeto de doble imposición íntegra, primero en la sociedad, después en el accionista. Los otros diez Estados miembros aplican sistemas que permiten mitigar, en medida variable, la doble imposición, ya a nivel de la sociedad, ya a nivel del accionista. La doble imposición se atenúa a nivel de la sociedad aplicando un tipo reducido del impuesto sobre sociedades a los beneficios distribuidos, como ocurre en Alemania, o concediendo una reducción total o parcial a las distribuciones de dividendos, como en Grecia. Se atenúa a nivel del accionista ya recurriendo al crédito del impuesto, como en Alemania, en Francia, en Italia, en Irlanda y

en el Reino Unido, en el buen entendimiento de que, en el caso de Francia, Alemania e Italia, se trata de un crédito total correspondiente al impuesto sobre sociedades efectivamente pagado ya aplicando un tipo reducido del impuesto sobre la renta a los beneficios percibidos, como en Bélgica, Dinamarca y Portugal.

Los tipos nominales del impuesto sobre sociedades también varían considerablemente de un Estado miembro a otro. Van desde el 10 por 100 en Irlanda, para la industria manufacturera y algunos servicios que son objeto de intercambios internacionales, al 50 por 100 en Alemania para los beneficios no distribuidos (1). Igualmente, existen zonas francas en algunos Estados miembros, como las zonas especiales para empresas en Francia, las zonas libres de las islas portuguesas de Madeira y Santa María y las islas Canarias españolas.

Además, en algunos Estados miembros, ventajas fiscales especiales en favor del desarrollo regional reducen los tipos del impuesto sobre sociedades, como en el Mezzogiorno italiano.

Algunos Estados miembros prevén, igualmente, tipos reducidos del impuesto sobre sociedades en favor de las pequeñas y medianas empresas.

Por otra parte, la base del impuesto sobre sociedades no se define de la misma forma en todos los Estados miembros. La renta imponible se calcula generalmente según «principios de sana contabilidad comercial» y, por ello, aparece unida a los beneficios reflejados en las cuentas anuales. En ciertos países (Bélgica, Alemania, Grecia, España, Francia y Luxemburgo) existe una estrecha relación entre la contabilidad implantada a efectos fiscales y las cuentas anuales, en tanto que en otros (Dinamarca, Holanda y Reino Unido) no es tan estrecha. A esto se añade que las reglas y los tipos de amortización fiscal, el régimen fiscal de las pérdidas, las existencias y otros gastos y provisiones (en particular para créditos dudosos y para costes de jubilación complementarios), la imposición de las ganancias de capital así como las correcciones autorizadas para compensar el efecto de la inflación difieren sensiblemente según los Estados miembros. Algunos países disponen igualmente de diferentes formas de reducción del impuesto, como los créditos por inversiones.

El tratamiento fiscal de los flujos transfronterizos de rentas de sociedades difiere en algunos aspectos del tratamiento de los flujos puramente nacionales. En primer lugar, aparte del impuesto sobre sociedades se recauda generalmente una retención en la fuente sobre los pagos transfronterizos de dividendos, intereses y cánones. Los tipos de estas retenciones en la fuente varían en los convenios fiscales bilaterales, cuyas disposiciones son diferentes en función de los países que son parte, que pueden pertenecer o no a la Comunidad.

En segundo lugar, los Estados miembros, con excepción de algunos casos muy definidos en Dinamarca y Francia, no permiten que las pérdidas sufridas por una filial extranjera se compensen con ayuda de los beneficios imponibles de la sociedad matriz. Por el contrario,

se admite generalmente por la mayor parte de los Estados miembros, según diversas modalidades, la compensación cuando se trate de pérdidas de sucursales extranjeras.

En tercer lugar, en lo que se refiere a los métodos para remediar la doble imposición de los flujos de rentas en el interior de la Comunidad, siete países (Bélgica, Dinamarca, Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo y Holanda) dejan exentos, esencialmente, los dividendos pagados por filiales establecidas en otros Estados miembros a las sociedades matrices situadas en su territorio (2). Los otros cinco Estados miembros conceden generalmente un crédito por el impuesto sobre sociedades y la retención en la fuente que han soportado los dividendos procedentes del extranjero. Además, al margen de algunos casos posibles en que no se han firmado acuerdos bilaterales, los Estados miembros conceden un crédito por la retención en la fuente percibida por otros Estados miembros sobre los cánones e intereses pagados por una filial a su sociedad matriz, pero este sistema no permite evitar la doble imposición en todos los casos.

Finalmente, la mayoría de los Estados miembros no conceden ninguna reducción a los particulares residentes en su territorio que sean accionistas de sociedades establecidas en otros Estados miembros por el impuesto sobre sociedades que estos últimos han recaudado sobre los dividendos recibidos. En el caso de los sistemas clásicos del impuesto sobre sociedades, esto no entraña discriminación respecto a los flujos transfronterizos de dividendos, supuesto que los dividendos —hayan sido pagados en el extranjero o en el país— estén sometidos al mismo tipo de impuesto sobre la renta de las personas físicas. Por el contrario, en el caso del sistema de imputación, ninguno de los países que aplican este sistema reconoce, con algunas raras excepciones, los impuestos pagados en el extranjero a los fines de la imputación. En consecuencia, las rentas de origen extranjero redistribuidas a los accionistas individuales residentes se gravan como en un sistema clásico, dado que no se concede un crédito integral a título del impuesto compensatorio («advance corporation tax», «precompte», etc.) sobre el impuesto pagado en el extranjero. Estos sistemas de imputación no tratan, pues, las rentas de fuente extranjera de la misma forma que las rentas de fuente nacional. Un segundo problema, desde luego completamente distinto, se produce porque los Estados miembros que utilizan un sistema de imputación no conceden generalmente el crédito a título del impuesto compensatorio a los accionistas no residentes; en otra parte en la Comunidad (Irlanda, el Reino Unido y, en menor medida, Francia e Italia) constituyen excepciones por los convenios fiscales bilaterales que han firmado con ciertos países (3).

### **Impacto de las diferencias fiscales entre Estados miembros**

Los principales problemas derivados de las diferencias fiscales actualmente existentes entre los Estados miembros afectan al nivel de eficacia económica resultante de las distorsiones de la competencia, la equidad intra-

comunitaria, la viabilidad administrativa, especialmente respecto a la planificación fiscal internacional, la simplicidad, la certidumbre y la transparencia.

#### *Las distorsiones fiscales de la estructura de la inversión*

El capítulo 4 expone las medidas incentivadoras de las inversiones directas nacionales y extranjeras previstas por los sistemas fiscales de los Estados miembros. Se constata que, en una inversión tipo efectuada por una sociedad en el sector de la industria manufacturera, en el país o en el extranjero, el componente fiscal, a nivel de la sociedad, del «coste del capital» varía considerablemente de uno a otro país (4). En el caso de una inversión puramente interior, el componente fiscal a nivel de la sociedad del coste del capital varía del 0,1 por 100 en Grecia y en Irlanda al 1,2 por 100 en Luxemburgo, en función de las hipótesis del modelo. El sistema fiscal de Luxemburgo constituye, pues, para las sociedades nacionales, un mayor freno potencial a la realización de nuevas inversiones en el país que las leyes fiscales aplicadas en Grecia y en Irlanda, al menos en lo que se refiere al proyecto tipo. A igualdad de las demás circunstancias (lo que es difícilmente cierto), un coste de capital relativamente alto para las inversiones nacionales en un país dado supone un aumento del coste global de la actividad económica y reduce, consecuentemente, la competitividad de sus empresas en relación con las empresas establecidas en países donde el coste del capital es más bajo. En todo caso, el comité considera que incumbe, en principio, a cada Estado miembro decidir, sin intervención de la Comunidad, el nivel del coste del capital aplicable a las empresas que efectúen inversiones puramente nacionales, a menos que se demuestre que las diferencias en términos de coste del capital aplicable a las inversiones puramente nacionales provoca graves distorsiones en el funcionamiento del mercado interior.

A causa de las diferencias existentes entre los sistemas fiscales de los Estados miembros, no sólo varía el componente fiscal del coste del capital de las inversiones nacionales de uno a otro Estado miembro, sino que, lo que es más importante, en el caso de inversiones efectuadas en el extranjero o procedentes del extranjero, por término medio es generalmente más alto que el de las inversiones nacionales. Por ejemplo, el componente fiscal del coste del capital correspondiente a una inversión tipo efectuada por una sociedad en otro país de la Comunidad a través de una filial al 100 por 100 es del 2,1 por 100. Si la sociedad efectuara la misma inversión en su propio país, esta cifra sería del 0,7 por 100. El diferencial entre el coste del capital de las inversiones nacionales y de las inversiones extranjeras es todavía más alto en el caso de inversiones realizadas por filiales creadas recientemente, que dependen estrechamente de su sociedad matriz para dotar sus recursos propios. Por el contrario, este diferencial es menor en el caso de filiales menos recientes, que dependen en menor grado de la sociedad matriz en cuanto a sus recursos propios. Ade-

más, el componente fiscal a nivel de la sociedad del coste del capital para las inversiones directas efectuadas por sociedades en otro Estado miembro o a partir de otro Estado miembro varía considerablemente según el origen y el país de residencia de que se trate.

Los resultados de las simulaciones expuestas en el capítulo 4 indican que las retenciones en la fuente recaudadas por los países de origen sobre los pagos de dividendos transfronterizos entre sociedades vinculadas son el motivo principal de distorsión sufrida por las inversiones directas exteriores. En consecuencia, la derogación parcial de estas retenciones en la fuente, exigida por la directiva sobre «matrices-filiales», constituye un considerable primer paso en la desaparición de la discriminación que existe entre inversiones nacionales e inversiones extranjeras. Entre otras fuentes de distorsión notables, aunque relativamente menos importantes, en relación con las inversiones transfronterizas, figuran las diferencias entre Estados miembros en lo que respecta a los métodos utilizados para aliviar la doble imposición de los flujos de rentas transfronterizas (la adopción del método de exención por todos los Estados miembros aumentará el grado de neutralidad fiscal desde el punto de vista de la localización) y las disparidades entre los tipos de gravamen del impuesto sobre sociedades en los Estados miembros. Por el contrario, los resultados de las simulaciones sugieren que las retenciones en la fuente recaudadas por los países de origen sobre los pagos transfronterizos de intereses entre sociedades y las diferencias de base imponible en los Estados miembros en el impuesto sobre sociedades, resultantes de diferentes deducciones por amortizaciones o por los métodos de valoración de las existencias, constituyen fuentes relativamente poco importantes de no neutralidad. Obviamente, la apreciación de la importancia relativa de las potenciales distorsiones se limita a los elementos que son parámetros en el modelo. Además, aparte de la existencia de impuestos de imputación («advance corporation tax», «precompte») aplicables a los dividendos distribuidos por las sociedades matrices sobre beneficios realizados en el extranjero, que también engendran una discriminación respecto de las inversiones directas transnacionales, las diferencias entre los sistemas del impuesto sobre sociedades aplicados por los Estados miembros apenas parecen constituir una fuente importante de discriminación, al menos en lo que se refiere a la inversión en el sector de empresas industriales.

Sería sorprendente que diferencias de origen fiscal entre países relativas al coste del capital para las inversiones nacionales y las inversiones transfronterizas no repercutieran sobre las inversiones de las sociedades, particularmente en el caso de proyectos marginales. El examen de los datos empíricos efectuado en el capítulo 5 indica que, para las empresas multinacionales, la elección del país en el que invierten está efectivamente influida por consideraciones fiscales. Esta conclusión se confirma en una encuesta realizada por el comité entre empresas establecidas en diecisiete países europeos, entre los que se encuentran los doce Estados miembros. Por ejemplo, el 48 por 100 de las respuestas indican que

la fiscalidad es siempre o frecuentemente un factor determinante de la decisión de implantación de una unidad de producción. Para otras actividades las cifras correspondientes eran del 38 por 100 para un punto de venta, 41 por 100 para un centro de investigación y desarrollo, 57 por 100 para un centro de coordinación y 78 por 100 en el caso de un centro financiero. Esto sugiere que las diferencias fiscales entre Estados miembros tienen un impacto importante sobre las decisiones de implantación en el extranjero de empresas multinacionales y provocan, en consecuencia, distorsiones de la competencia, en particular, en el sector de actividades financieras. Se corre el riesgo de que se produzca un mal reparto de los recursos dentro de la Comunidad que suponga una reducción de la productividad que, a su vez, pueda limitar la competitividad general de la Comunidad en relación con terceros países. El comité no ha encontrado todavía un medio satisfactorio para cuantificar el mal reparto, ya en términos absolutos ya en relación con otras distorsiones del mercado que puedan existir. A ello se añade que la fiscalidad no es el único factor importante en la determinación de la localización de las inversiones. Sin embargo, el hecho de que los datos recogidos por el comité indiquen que la fiscalidad tiene una gran influencia sobre la localización de las inversiones y sobre las decisiones de financiación muestra que las distorsiones de la competencia debidas a la fiscalidad, con las pérdidas de eficacia que comportan, podrían ser considerables.

#### *Equidad intracomunitaria*

Como se ha mencionado en el capítulo 2, la equidad entre Estados descansa tradicionalmente sobre los principios del derecho de imposición del Estado de la fuente, de la no discriminación y de la reciprocidad. En virtud del primer principio, el Estado de la fuente por razones de prioridad tiene el derecho de gravar las rentas de las inversiones directas obtenidas en su territorio. El principio puede justificarse por el hecho de que el Estado de la fuente debe financiar las infraestructuras y los servicios públicos de los que se benefician las empresas. El segundo principio expresa la idea de que la legislación fiscal de los Estados no debe establecer discriminaciones contra las sociedades y accionistas extranjeros, ni contra las sociedades o las personas físicas nacionales que inviertan en el extranjero. Generalmente la reciprocidad implica la igualdad de los tipos de las retenciones en la fuente entre las partes que han realizado convenios bilaterales, si bien puede renunciarse a esta igualdad en contrapartida de ciertas concesiones o en defecto de éstas (por ejemplo, el hecho de no permitir conceder crédito de imputación a los no residentes). El comité suscribe estos tres principios, como reflejan las recomendaciones que se formulan más adelante en este mismo capítulo.

Desgraciadamente, como ya se ha subrayado en el capítulo 3 y en otros puntos del presente informe, la legislación fiscal de los Estados miembros presenta ciertas características que el comité considera que violan el principio de no discriminación.

#### *Planificación fiscal internacional*

Las diferencias fiscales no sólo afectan a las decisiones de las sociedades en materia de inversión directa, sino que también parecen tener un efecto aún más importante sobre la estructura financiera y jurídica de las sociedades. En la encuesta efectuada por el comité, en torno al 70 por 100 de las respuestas indican que la fiscalidad desempeña siempre o casi siempre un papel muy importante en las decisiones financieras de las empresas multinacionales, por ejemplo, cuando se trata de decidir la financiación de nuevas inversiones a nivel local o a través de la sociedad matriz, de determinar el tipo de financiación que se utilizará en uno u otro caso, de constituir un nuevo establecimiento bajo la forma de sucursal o de filial o de canalizar las rentas procedentes de actividades desarrolladas en el extranjero a través de «holdings» u otros intermediarios en países distintos de aquellos en los que se sitúa la sociedad matriz y sus establecimientos en el extranjero.

Además, parece que la fiscalidad es un determinante de importancia de la forma en que se repatrian los beneficios por la sociedad matriz (dividendos, intereses o precios de transferencia). En todo caso, las sociedades parecen ser conscientes de las limitaciones que se imponen a su facultad de desplazar sus rentas imponibles hacia países en que la fiscalidad es relativamente débil. Esto cuadra con la constatación de que la fiscalidad afecta igualmente a la localización de las inversiones reales, puesto que no se vería afectada en absoluto si las sociedades fueran completamente libres de transferir sus beneficios de un país a otro.

#### *Problemas administrativos*

Las diferencias fiscales existentes entre los Estados miembros tienen igualmente consecuencias administrativas sobre el mercado unificado. En particular, se trata de problemas relativos a la ejecución forzosa, al coste del cumplimiento de sus obligaciones por el contribuyente y a la falta de seguridad.

Como se ha subrayado en el capítulo 2, las autoridades fiscales nacionales tienen mayores dificultades para gravar actividades realizadas en otros Estados miembros. Es, pues, más fácil administrar los impuestos en el país de la fuente que en el país de residencia. Dado que el establecimiento del mercado único impulsará, sin duda, las actividades transfronterizas, los Estados miembros que recurran a impuestos que se apliquen en función de la residencia habrán de soportar costes de ejecución más altos. Además, los impuestos basados en la residencia comportan sus propias dificultades, cuando se utilizan distintos métodos contables para determinar el país en el que se han realizado los beneficios de una sociedad multinacional, en particular si existen fuertes diferencias de fiscalidad entre Estados miembros. No sólo los impuestos basados en la fuente incitan a las empresas multinacionales a transferir sus beneficios desde los países de fiscalidad fuerte a los países de fiscalidad débil, según los distintos métodos expues-

tos en el capítulo 6, sino que incentivan también la competencia fiscal entre los Estados miembros.

En lo que se refiere a los costes de recaudación, que ciertamente son difíciles de medir, es evidente que los costes serán tanto menos elevados a nivel nacional e internacional cuanto más simple sea el régimen fiscal. Cuanto mayor sea la diferencia entre los sistemas fiscales de los Estados miembros, mayores serán los costes globales de recaudación, que pueden ser particularmente gravosos para las pequeñas y medianas empresas y para los pequeños inversores, lo que desincentiva las inversiones transfronterizas. Sin embargo, si se atiende a la encuesta realizada por el comité, no parece que estos costes, en las grandes empresas, constituyan un elemento importante de la decisión de localización de las inversiones.

La falta de certidumbre en lo que se refiere a las normas fiscales representa un problema no despreciable para las empresas y, así, un obstáculo a la inversión. Esto no sólo se refiere a las modificaciones frecuentes de la legislación fiscal y a la falta de coherencia de las reglamentaciones en el seno de una misma administración fiscal sino también a la interacción entre fiscalidad e inflación (cuando no existe indicación) y a las disparidades que presentan las tasas de inflación en los diferentes países. Otro factor de incertidumbre en lo que se refiere a las actividades transfronterizas es el hecho de que los Estados puedan ajustar unilateralmente sus precios de transferencia sobre los flujos transfronterizos de bienes y servicios intermedios en el seno de una empresa multinacional y que estos ajustes puedan no verse compensados por la correlativa modificación en otro Estado miembro, práctica de la que se habrá de ocupar el Tribunal Arbitral que acaba de crearse.

### *Transparencia*

Como hemos visto en el capítulo 2, la transparencia es una deseable cualidad de la fiscalidad. No sólo permite situar mejor las responsabilidades del gobierno sino también permite garantizar que los Estados miembros no entorpezcan la implantación del mercado interior utilizando estímulos fiscales ocultos para falsear la competencia en el ámbito de la Comunidad. Desgraciadamente, los sistemas fiscales de los Estados miembros incorporan numerosas medidas incentivadoras que no son transparentes, particularmente las que afectan a la base imponible.

### **Convergencia fiscal en la Comunidad Europea**

Con la eliminación de los obstáculos a la libre movilidad de los bienes, servicios y factores de producción en la Comunidad, es esencial preguntarse en qué medida una actuación independiente de los gobiernos nacionales puede reducir las diferencias fiscales existentes entre Estados miembros, atenuando así los problemas que aquéllas plantean o si es necesario algún tipo de actua-

ción a nivel comunitario. A juzgar por la experiencia de la pasada década, hay una cierta convergencia de los sistemas fiscales en los Estados miembros, a pesar de la ausencia de actuación comunitaria.

Como se ha expuesto en el capítulo 8, tres Estados miembros (Bélgica, Dinamarca y Portugal) han adoptado, a fines de los ochenta, un sistema que combina un impuesto clásico sobre sociedades y una reducción en el impuesto sobre el accionista en forma de un tipo reducido en la imposición de los dividendos mejor que un crédito de impuesto. Cualesquiera que sean los métodos utilizados por los países para integrar el impuesto sobre sociedades y el impuesto sobre la renta de las personas físicas, según el análisis desarrollado en el capítulo 8, el grado de integración para el contribuyente gravado al tipo máximo del impuesto parece aumentar, incluso cuando no se constata ningún índice que manifieste convergencia entre los Estados miembros.

Los tipos nominales del impuesto sobre sociedades no sólo manifiestan una cierta convergencia entre 1985 y 1991 en los Estados miembros sino que también han caído en torno a una media (no ponderada) de 7 puntos porcentuales, pasando del 46,9 por 100 en 1985 al 40,1 por 100 en 1991. Durante el mismo período, los tipos máximos del impuesto sobre la renta de las personas físicas aplicados por los Estados miembros también muestran una convergencia a la baja. Si bien es verdad que la convergencia de los tipos del impuesto sobre sociedades y del impuesto sobre la renta de las personas físicas puede explicarse en parte por la competencia fiscal entre países, ya se trate de Estados miembros o de terceros países, esencialmente se debe a la creciente voluntad de los Estados de establecer sistemas fiscales más neutros desde la perspectiva interna, reduciendo los tipos nominales de gravamen y limitando las ventajas fiscales.

En la mayor parte de los países no parece, sin embargo, que la reducción de los tipos del impuesto sobre sociedades haya estado acompañada de un ensanchamiento de la base imponible, al menos en lo que se refiere a las deducciones por amortizaciones. En efecto, se ha constatado un aumento de las tasas de amortización fiscal combinada con la reducción de los tipos nominales del impuesto sobre sociedades, de tal forma que el valor de las deducciones por amortizaciones apenas ha variado. En este punto concreto de la base del impuesto sobre sociedades, la convergencia, pues, ha sido débil, incluso nula. Además, algunos Estados miembros (por ejemplo, Bélgica, Dinamarca, España y Holanda) han reducido o suprimido deducciones por inversiones.

Los efectos de todas estas modificaciones fiscales sobre la tendencia general a invertir se manifiesta en el componente «impuesto sobre sociedades» del coste del capital, cuya media ha experimentado un fuerte ascenso durante la última década, si se tienen en cuenta las diferencias en los tipos de interés y la tasa de inflación de los países considerados. Otra constatación más interesante es que el componente «impuesto sobre sociedades» del coste del capital en los diferentes Estados

miembros ha experimentado una fuerte convergencia en el conjunto de la década y que esta convergencia sería principalmente atribuible a la convergencia a la baja de los tipos de interés y las tasas de inflación de estos países más que a una actuación deliberada de las autoridades fiscales nacionales. Sólo en Alemania y en el Reino Unido la reforma fiscal ha contribuido de forma sensible a la convergencia del componente «impuesto sobre sociedades» del coste del capital en la Comunidad. Puede concluirse que la convergencia suplementaria de los tipos de interés y de las tasas de inflación necesaria para la realización de la unión monetaria en la Comunidad produciría el efecto de reducir aún más las diferencias en el coste medio del capital entre Estados miembros.

### **La amenaza de la competencia fiscal a la recaudación del impuesto sobre sociedades**

Por último, a la vista de la experiencia pasada, el comité considera que no puede concluirse que la actuación independiente de los gobiernos nacionales pueda dar lugar a una competencia fiscal desenfrenada entre Estados miembros y desembocar en una erosión considerable y no deseable de la recaudación del impuesto sobre sociedades. Por el contrario, desde 1965, se aprecia una tendencia bastante sensible al incremento de los impuestos sobre sociedades en proporción al PIB. Sin embargo, no puede proponerse ninguna explicación estadística. Varios factores podrían haber contribuido a esta evolución, especialmente la mejora de la rentabilidad de las sociedades y el aumento en la proporción de empresas que se han constituido como sociedades en los países considerados. (En lo que se refiere a este último elemento, quizá convenga subrayar que la tendencia al alza del impuesto sobre sociedades expresada en porcentaje del PIB se ha manifestado a pesar de la fuerte minoración de la diferencia entre el tipo máximo del impuesto sobre la renta de las personas físicas y el tipo nominal del impuesto sobre sociedades que grava los beneficios no distribuidos, lo que ha reducido el incentivo fiscal de las empresas no constituidas como sociedades y de los individuales a constituirse en sociedades). Además, esta tendencia, que conviene interpretar con la máxima prudencia, puede afirmarse con rotundidad que no es compatible con la hipótesis de la erosión sustancial de los ingresos fiscales. No hace falta señalar que las anteriores experiencias no representan necesariamente un indicador fiable del grado de competencia fiscal que se podría materializar en un mercado único, habida cuenta de que el establecimiento de este último agudizará probablemente la sensibilidad de las inversiones a las diferencias fiscales existentes entre los Estados miembros (5).

Los capítulos 2 y 7 exponen, además, algunas razones por las que puede pensarse que la competencia fiscal no es previsible que conduzca a un fuerte deterioro de ingresos fiscales. En primer lugar, los Estados miembros necesitan conservar el impuesto sobre sociedades como complemento de su sistema de imposición sobre la renta

de las personas físicas. En segundo lugar, en ciertos casos, los Estados miembros tienen interés en aprovechar el hecho de que los impuestos recaudados de las empresas multinacionales son, frecuentemente, transferibles al extranjero cuando hay repatriación de beneficios. Por último, es evidente que la fiscalidad es un elemento más —aunque importante— entre los que intervienen en la decisión de implantación de las sociedades. Además, hay que tener presente que las pérdidas de ingresos fiscales pueden producirse no sólo por la huida de capitales que dejan de invertirse en el país de que se trate, sino también por la transferencia de beneficios de las empresas multinacionales desde los países con fuerte presión fiscal a aquellos otros de débil presión.

No parece, pues, que la amenaza de una atrofia de los ingresos fiscales sea, en el momento actual, un motivo lo bastante poderoso como para afrontar la armonización total del impuesto sobre sociedades en la Comunidad. Sin embargo, preocupa al comité la tendencia de los Estados miembros a establecer regímenes fiscales especiales para atraer actividades caracterizadas por su movilidad internacional. Estos regímenes normalmente representan, para el país de acogida, un coste modesto desde el punto de vista de la pérdida de ingresos fiscales. Por el contrario, para el país que sufre la sustracción de estas actividades, la pérdida de ingresos fiscales puede ser considerable. (De todas formas, es también costoso para este país proponer un equivalente de estos regímenes especiales para retener en su territorio las actividades existentes). En consecuencia puede temerse que estos regímenes especiales provoquen una atrofia en ciertos sectores. Pero, incluso si fuera necesaria alguna actuación para impedir una competencia fiscal perjudicial en sectores determinados, la armonización no tiene por qué ser necesariamente la mejor solución. La armonización fiscal se justifica en la medida en que elimina las distorsiones principales que afectan al reparto de recursos y a la competencia y, en menor medida, mejora la equidad, la viabilidad administrativa, la simplicidad, la seguridad y la transparencia de la fiscalidad en los Estados miembros.

Sin embargo, no se llega a la misma conclusión en lo que se refiere a las retenciones en la fuente sobre los flujos transfronterizos de intereses procedentes de inversiones de cartera. En este ámbito, el riesgo de una atrofia provocada por la competencia fiscal es mucho más grande. Para invertir esta tendencia será necesario que actúen tanto los países terceros como los países miembros, pues la experiencia reciente hace pensar que toda tentativa comunitaria dirigida a imponer la recaudación de retenciones en la fuente sobre los flujos de intereses transfronterizos provocaría un éxodo de capitales financieros hacia países que no forman parte de la Comunidad.

### **III. RECOMENDACIONES**

Aunque durante los últimos diez años se haya asistido a una cierta convergencia de varios aspectos de la fiscalidad de las sociedades en los Estados miembros, prin-

principalmente como resultado de actuaciones espontáneas de los gobiernos, subsisten grandes diferencias. Algunas de ellas falsean el funcionamiento del mercado interior y es improbable que una actuación independiente desarrollada por los Estados miembros pueda reducirlas mucho más. Así pues, estas distorsiones, en principio, sólo pueden ser eliminadas a través de medidas comunitarias. Sin embargo, al preparar sus recomendaciones, el comité ha debido tener en cuenta otros factores que, actualmente, inclinan en favor de una armonización comunitaria limitada al mínimo necesario para suprimir la discriminación y las distorsiones más importantes. En particular:

- El hecho de que los gobiernos deseen conservar, en la medida de lo posible, la libertad de obtener ingresos fiscales mediante impuestos directos.
- La conexión explícita o implícita que existe entre el impuesto sobre sociedades y el impuesto sobre la renta de las personas físicas en todos los Estados miembros.
- El principio de subsidiariedad.
- La necesidad de alcanzar la unanimidad en las cuestiones fiscales.
- En menor medida, la experiencia en federaciones como los Estados Unidos, Canadá o Suiza, en los que las medidas de armonización obligatorias son la excepción más que la regla, y se refieren especialmente a los flujos de rentas procedentes y con destino al extranjero (en todo caso, conviene subrayar que la armonización fiscal en estos países federales se facilita considerablemente por el predominio del impuesto federal sobre sociedades en Canadá y en los Estados Unidos, por la simple existencia —aunque con menor importancia— de este impuesto en Suiza y por los pagos federales de *perecuación* (6).

Por estas razones, el comité considera que, en el actual estado de desarrollo de la Comunidad, ésta debería basar su actuación sobre las siguientes prioridades:

- 1) Eliminar las *disposiciones discriminatorias y generadoras de distorsiones* de los sistemas fiscales de los Estados miembros que obstaculizan la inversión y las tomas de participaciones más allá de las fronteras.
- 2) Fijar un *nivel mínimo para el tipo nominal del impuesto sobre sociedades y reglas comunes en materia de base imponible*, para impedir que los Estados miembros compitan excesivamente para atraer inversiones móviles o los beneficios imposables de sociedades multinacionales, pues tanto en uno como en otro caso puede temerse una erosión de la base imponible en el conjunto de la Comunidad.
- 3) Potenciar el *máximo de transparencia* de los incentivos fiscales concedidos por los Estados miembros para atraer las inversiones.

Como se ha precisado en la Introducción I del presente capítulo, el comité considera que la armonización fiscal no se justifica únicamente desde la perspectiva de una igualación del componente fiscal del coste de capital para las empresas que efectúen inversiones puramente nacionales. Ni ha tratado de recomendar, a corto plazo, un sistema ideal de imposición sobre las sociedades, ya se trate del sistema de doble tipo, el clásico, el sistema de imputación o cualquier otro. En el actual estado de desarrollo de la Comunidad, el comité no contempla una armonización completa de los sistemas del impuesto sobre sociedades. Sin embargo, considera que la adopción por todos los Estados miembros de un sistema común es, a largo plazo, un objetivo deseable. El resto del presente capítulo contiene las recomendaciones del comité y un proyecto de calendario para su ejecución. El comité considera que las recomendaciones de la fase I deberían aplicarse de ahora a finales de 1994. Los trabajos relativos a las recomendaciones de la fase II deberían comenzar inmediatamente para que puedan aplicarse durante la segunda fase de la Unión económica y monetaria. En opinión del comité, las recomendaciones de la fase III deberían ponerse en práctica conjuntamente con la realización de la UEM completa.

#### **Eliminación de la doble imposición de flujos de rentas transfronterizas**

ELIMINACION DE LA DOBLE IMPOSICION DE LOS DIVIDENDOS DISTRIBUIDOS POR UNA SOCIEDAD DE UN ESTADO MIEMBRO A UN RESIDENTE DE OTRO ESTADO MIEMBRO

- a) *Eliminación de las retenciones en la fuente percibidas por el país de la fuente sobre los dividendos distribuidos por filiales a sus sociedades matrices*

Las retenciones en la fuente percibidas sobre los dividendos pagados por filiales establecidas en un Estado miembro a sus matrices establecidas en otro Estado miembro constituyen un obstáculo importante a los flujos de capitales transfronterizos en la Comunidad. Se han realizado considerables progresos durante el año pasado para eliminar estas retenciones, al menos en lo que se refiere a los flujos de rentas intracomunitarias. Recordemos la directiva sobre «matrices-filiales», que prescribe la eliminación de la doble imposición de dividendos; adoptada por el Consejo en julio de 1990, actualmente ha sido puesta en vigor por los Estados miembros.

Sin embargo, el ámbito de aplicación de esta directiva varía de un Estado miembro a otro desde el punto de vista de las sociedades afectadas. En consecuencia:

*El comité recomienda que el ámbito de aplicación de la directiva sobre «matrices-filiales» se amplíe a todas las empresas sujetas al impuesto sobre sociedades, cualquiera que sea su forma jurídica (fase I). Posteriormente, la directiva deberá extenderse a todas las empresas sometidas al impuesto sobre la renta (fase II).*

En segundo lugar, en virtud de la directiva, la retención en la fuente sobre los dividendos sólo se suprime cuando la sociedad matriz ostente el 25 por 100 del capital de la filial. No obstante, los Estados miembros tienen la facultad de fijar un umbral de participación más bajo y el comité cree saber que algunos proyectan efectivamente hacer uso de esta facultad en base a criterios de reciprocidad. Esta ampliación del ámbito de aplicación de la directiva es muy deseable.

En consecuencia:

*El comité recomienda una sensible reducción del umbral de participación previsto en la directiva sobre «matrices-filiales» (fase I).*

b) *Retención en la fuente sobre los demás dividendos*

Las recomendaciones anteriores se refieren a transacciones entre sociedades matrices y filiales. En lo que se refiere a los otros beneficiarios de dividendos, el comité considera que debe procurarse que se aplique una retención en la fuente suficiente para luchar contra la evasión fiscal de los accionistas residentes en la Comunidad. Esto supondría la aplicación de una retención uniforme en la fuente de la que quedaría exento el accionista (persona física o jurídica) que aporte la prueba de que es un contribuyente residente en la CE. La misma exención podría extenderse a los inversores de terceros países en los casos oportunos. Para ello podría obligarse al contribuyente a comunicar un número de identificación fiscal como medio de prueba del destino final del dividendo pagado ya directamente a la sociedad que distribuya los dividendos ya al intermediario financiero o al organismo competente. Además, debería instaurarse entre las Administraciones fiscales de los Estados miembros el intercambio sistemático de informaciones sobre los pagos de dividendos. En consecuencia:

*El comité recomienda que la Comisión proponga, mediante una directiva, una retención en la fuente uniforme del 30 por 100 sobre los dividendos distribuidos por sociedades que tengan su sede en la Comunidad, entendiéndose que se renunciará a la aplicación de esta retención si el contribuyente proporciona un medio apropiado de identificación fiscal (fase II).*

c) *Eliminación de la doble imposición por el país en que esté domiciliada fiscalmente la sociedad matriz*

En lo que se refiere a la atenuación de la doble imposición de los flujos de dividendos transfronterizos pagados por las filiales a sus sociedades matrices, tanto el método de exención como el método del crédito de impuesto son ampliamente utilizados en la Comunidad. Si bien, como se ha señalado en el capítulo 2, estos métodos, en su forma más pura, presentan a la vez ventajas e inconvenientes, en siete Estados miembros, las sociedades matrices que reciben dividendos de una sociedad

filial establecida en otro Estado miembro pueden pedir una exención, si cumplen las condiciones establecidas. En los demás Estados miembros, la sociedad matriz puede solicitar un crédito de impuesto indirecto por el impuesto sobre sociedades pagado. El método de crédito de impuesto es, sin embargo, imperfecto en la medida en que el crédito se limita al importe del impuesto debido en el país del domicilio de la sociedad matriz (con lo que no hay devolución del impuesto si la cuantía del impuesto pagado en el extranjero es superior a la del debido en el país). Además, el pago de impuestos sobre los dividendos se puede diferir hasta que la sociedad matriz repatrie los dividendos de la filial. En consecuencia, el método del crédito de impuesto equivale frecuentemente en la práctica al método de exención. Contrariamente a lo que ocurre con las filiales, en el caso de flujos de rentas pagadas por establecimientos permanentes a sus sociedades matrices, una mayoría de siete Estados miembros prefieren el método del crédito de impuesto al método de exención.

El comité no tiene una opinión definida en lo que se refiere a los respectivos méritos de los dos métodos que permiten aliviar la doble imposición, considerando que pueden coexistir. De hecho, esta coexistencia está prevista en la directiva sobre «matrices-filiales» y en la propuesta de directivas «pérdidas en el extranjero», que dejan a los Estados miembros la elección del método, y sería irrealista esperar que los Estados miembros renuncien a esta facultad. Sin embargo, el comité considera que el método de exención es preferible por razones de simplicidad administrativa, con la condición de que esté acompañado de medidas que impidan una excesiva competencia fiscal entre Estados miembros. Entre estas medidas figura una armonización mínima de los tipos de gravamen nominales del impuesto sobre sociedades y de la base imponible, que se recomienda más adelante.

ELIMINACION DE LAS RETENCIONES EN LA FUENTE PERCIBIDAS POR EL PAIS DE ORIGEN EN LOS PAGOS DE INTERESES Y CANONES ENTRE EMPRESAS ESTABLECIDAS EN ESTADOS MIEMBROS DIFERENTES

El comité insiste en que se adopte rápidamente el proyecto de directiva dirigido a eliminar las retenciones en la fuente sobre intereses y cánones. El comité considera, además, que el ámbito de aplicación de esta directiva debería ampliarse a *todos* los pagos de este tipo entre empresas de la Comunidad, a condición de que se tomen las medidas necesarias para garantizar la imposición de las rentas de esta naturaleza. En consecuencia:

*El comité recomienda que el proyecto de directivas sobre «intereses y cánones» se apruebe, que el ámbito de aplicación de la directiva se amplíe de modo que cubra todos los pagos de este tipo entre empresas y que la directiva prevea medidas complementarias para que las rentas correspondientes se graven efectivamente en la Comunidad cuando se perciban por el beneficiario (fase I).*

El establecimiento de un mercado interior único implica una mayor integración internacional de las actividades económicas, dado que las empresas se organizan cada vez con más frecuencia a escala de la Comunidad. En relación con la expansión de los flujos transfronterizos de productos intermedios y de servicios en el ámbito de grupos de sociedades, los problemas relativos a los precios de transferencia en el interior de la Comunidad tendrán mayor importancia. A este respecto, el comité desea ardientemente que el principio de la plena competencia sea utilizado como base para la determinación de los precios de transferencia. Sin embargo, la aplicación de este principio puede generar litigios cuando las administraciones fiscales de diferentes Estados miembros en los que una empresa ejerza sus actividades interpreten de distinto modo este principio. Hay doble imposición cuando la corrección, por un Estado miembro, del precio de transferencia de un producto intermedio o de un servicio, que atraviese una frontera, entre empresas vinculadas no se compensa con el correspondiente ajuste en el otro Estado miembro. Así pues, el comité aprueba el reciente acuerdo concluido por el Consejo sobre el convenio de arbitraje que está destinado a resolver estos litigios, pero que todavía no ha sido ratificado por los Estados miembros. En consecuencia:

*El comité insiste en que los Estados miembros ratifiquen lo antes posible el convenio de arbitraje (fase I).*

Una vez ratificado el convenio contribuirá a eliminar los casos existentes de doble imposición en el interior de la Comunidad. Pero, ante todo, será posible remediar este problema si los Estados miembros establecen un procedimiento de consulta previa («advance rulings») que podría extenderse a la fijación, entre las empresas afectadas, de la aportación para cobertura de gastos de la casa central. Otra solución sería que las administraciones fiscales nacionales se consultaran, mediante un procedimiento «ad hoc», antes de realizar cualquier ajuste de los beneficios. Esto podría facilitarse mediante el desarrollo de controles conjuntos y simultáneos de las empresas vinculadas. Se reduciría así la incertidumbre y la doble imposición resultante de ajustes no simétricos entre Estados miembros. En consecuencia:

*El comité recomienda que la Comisión y los Estados miembros adopten conjuntamente medidas para establecer las reglas o procedimientos apropiados para el ajuste de los precios de transferencia determinados por los Estados miembros (fase I).*

Estas reglas deberían ser compatibles con las orientaciones relativas a la base imponible que se recomiendan por el comité y que se examinan más adelante.

La ausencia de medios que permitan a los grupos de empresas establecidos en la Comunidad compensar las pérdidas sufridas en un Estado miembro con los beneficios realizados en otro constituye un obstáculo a las inversiones transfronterizas susceptible, en especial, de ocasionar pérdidas durante los primeros años de actividad. En consecuencia:

*El comité recomienda la rápida adopción por los Estados miembros del proyecto de directiva relativa a la consideración de las pérdidas de establecimientos permanentes y filiales situados en otros Estados miembros (fase I).*

En todo caso, señala que el proyecto de directiva sólo prevé la compensación por la sociedad matriz de las pérdidas de la filial (o de su establecimiento permanente), excluyendo, por ejemplo, la compensación de pérdidas entre filiales de una misma sociedad matriz. Dado que generalmente no existe todavía semejante compensación horizontal de pérdidas en los Estados miembros:

*El comité recomienda que todos los Estados miembros establezcan la plena compensación vertical y horizontal de pérdidas en el seno de los grupos de empresas a nivel nacional (fase II).*

*El comité recomienda igualmente la ampliación del proyecto de directiva para autorizar en la Comunidad la compensación íntegra de las pérdidas en el seno de los grupos de empresas (fase III).*

#### CONVENIOS FISCALES

Como se ha visto en el capítulo 3, algunos Estados miembros todavía no han realizado acuerdos bilaterales en materia de imposición sobre la renta. En consecuencia:

*El comité insiste no sólo en que se realicen convenios fiscales bilaterales en materia de rentas lo antes posible entre los Estados miembros que todavía no lo hayan hecho, sino también en que se suplan las lagunas que hay en los convenios existentes (fase I).*

Se ha subrayado, además, que muy pocos Estados miembros han realizado convenios fiscales bilaterales en el ámbito de los impuestos de sucesiones y transmisiones. El comité considera que tales acuerdos deberían negociarse lo más rápidamente posible.

Mientras que las relaciones multilaterales entre Estados miembros, en lo que se refiere a las retenciones en la fuente, se armonizan cada vez más mediante directivas comunitarias, no ocurre lo mismo en lo que se refiere a las relaciones de los Estados miembros con terceros

países. Así, los Estados miembros continúan concluyendo con terceros países convenios bilaterales que contienen disposiciones (por ejemplo, el artículo 16 del Convenio Tipo de los Estados Unidos, de 1981) que excluyen de la protección del convenio los pagos transfronterizos de dividendos, intereses y cánones en caso de «treaty shopping» (elección de convenio más favorable). Estos convenios pueden contener discriminaciones respecto de empresas de otros países comunitarios. Por ello el comité considera necesaria la coordinación de la política de los Estados miembros para aproximar las disposiciones de sus convenios fiscales en los ámbitos regidos por el derecho comunitario (como ocurre con las retenciones en la fuente sobre dividendos, intereses y cánones) y para evitar disposiciones conflictivas.

En consecuencia:

*El comité recomienda que la Comisión actúe de acuerdo con los Estados miembros para definir una política común en materia de convenio bilateral de doble imposición en lo que se refiere tanto a sus relaciones mutuas como con terceros países (fase I).*

Por último, el comité se congratula de que la OCDE haya iniciado trabajos de revisión del modelo de convenio de 1977 y señala que la Comisión vela por los intereses de la Comunidad a este respecto.

## Impuestos sobre Sociedades

Los tres componentes del impuesto sobre sociedades de los que se han ocupado los trabajos del comité son el sistema (esto es, el modo y extensión con que se articula en favor de los accionistas una bonificación en relación con el impuesto sobre sociedades que grava los beneficios distribuidos en forma de dividendos), el tipo nominal del impuesto sobre sociedades y la base imponible. Las recomendaciones del comité relativas a cada uno de estos aspectos se exponen en las tres secciones siguientes. Una última sección trata de los incentivos fiscales.

### LOS SISTEMAS DE IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

Como muestra el capítulo 4, el modo en que los países alivian la doble imposición de los beneficios de sociedades distribuidos a los accionistas en forma de dividendos constituye una fuente importante de discriminación contra los flujos transfronterizos de inversiones. Esta discriminación tiende a fragmentar los mercados de capitales en la Comunidad. Evidentemente, se eliminaría si fuera posible persuadir a todos los Estados miembros de que adoptaran un sistema clásico de imposición sobre las sociedades, sin ninguna reducción para los dividendos a nivel del accionista. Igualmente desaparecería si todos los Estados miembros adoptaran un sistema de imputación y concedieran igualmente créditos de imputación a los accionistas nacionales por el impuesto sobre socie-

dades recaudado en los otros Estados miembros. Tampoco habría discriminación si todos los Estados miembros adoptaran un sistema clásico de impuesto sobre sociedades, pero gravando los dividendos de origen tanto extranjero como nacional a un tipo reducido del impuesto sobre la renta de las personas físicas.

La adopción por todos los Estados miembros de un sistema común no discriminatorio de impuesto sobre sociedades que se inspirara en uno de estos sistemas (o, por supuesto, en otro cualquiera) evidentemente es, en principio, deseable, pues impulsaría el establecimiento de un mercado único europeo de capitales. Sin embargo, es difícil determinar cuál es el sistema preferible desde el punto de vista de un reparto eficaz de las nuevas inversiones.

Dado que la lógica que subyace en el impuesto sobre sociedades puede variar de un país a otro, sobre todo en un contexto internacional y que cada sistema tiene sus propias ventajas e inconvenientes, es muy improbable que todos los Estados miembros estén dispuestos a aceptar, en un próximo futuro, el mismo sistema de impuesto sobre sociedades.

Sin embargo, en opinión del comité, convendría exigir que los países que concedan una bonificación por dividendos pagados sobre beneficios de fuente nacional a accionistas nacionales particulares o instituciones (ya sea en forma de un crédito de imputación o de un tipo reducido del impuesto sobre la renta de las personas físicas)— apliquen el mismo tratamiento a los dividendos pagados sobre beneficios realizados en los otros Estados miembros. Esto tendría dos consecuencias. Primeramente, las sociedades estarían autorizadas a imputar total o parcialmente el impuesto sobre sociedades recaudado en otros Estados miembros sobre los impuestos compensatorios (que integran, actualmente, la «pre-compte» y los impuestos de perecuación, así como el ACT). En segundo lugar, se concedería una bonificación a los dividendos pagados a los accionistas cualquiera que fuera la fuente.

La importancia de la bonificación podría estar en función del nivel del tipo del impuesto en el país de residencia del accionista o en el país del que provienen los dividendos. En los dos casos, el coste de la bonificación se soportaría por el país de residencia (la pérdida de ingresos fiscales resultante podría compensarse mediante un ajuste del tipo nominal del impuesto sobre sociedades). Como ya se ha visto, el impuesto extranjero cobrado sobre los dividendos que los particulares recibían directamente de inversiones de cartera en el extranjero podría ser imputable en su país de residencia. Estos dividendos también podrían estar exentos o sujetos a un tipo de gravamen reducido en el país de residencia del accionista.

En consecuencia:

*El comité recomienda que se ponga fin a la discriminación que existe en materia de imposición de dividendos procedentes de beneficios realizados en otro Estado miembro. Para ello:*

— *Los Estados miembros que aplican impuestos compensatorios a los dividendos procedentes de beneficios realizados en otro Estado miembro deberían ser obligados, a condición de reciprocidad, a autorizar la imputación, sobre este impuesto, del impuesto sobre sociedades recaudado en el otro Estado miembro sobre beneficios distribuidos por una filial o sobre beneficios realizados por un establecimiento permanente (fase I);*

— *Los Estados miembros que establezcan diferentes formas de bonificación del impuesto por los dividendos que los accionistas residentes obtengan de sociedades residentes deberían ser obligados a conceder bonificaciones equivalentes por los dividendos recibidos por los accionistas residentes de sociedades de otros Estados miembros (fase I).*

La puesta en práctica de esta recomendación —aunque no eliminara todas las posibles distorsiones— permitiría la coexistencia de diferentes sistemas del impuesto sobre sociedades, sin provocar una distorsión importante en lo que afecta a las inversiones transfronterizas y sin poner en peligro, de esta forma, la realización de un mercado único de capitales en la Comunidad.

El comité no recomienda que los Estados miembros que apliquen un sistema de imputación lo extiendan a los accionistas no residentes, incluso aunque algunos lo hagan actualmente. Esta actuación no sería conforme al principio del derecho a gravar del Estado de la fuente mencionado anteriormente.

A largo plazo el comité considera que conviene continuar los esfuerzos para conseguir un sistema más armonizado del impuesto sobre sociedades en la Comunidad, especialmente, en punto al tratamiento de los dividendos percibidos. El comité estima que un sistema común de imposición de sociedades debería ser juzgado, especialmente, sobre la base de los siguientes criterios, si bien es claro que ningún sistema satisface la totalidad de ellos. El primer criterio postula que debe haber neutralidad fiscal entre:

- Estructuras jurídicas diferentes;
- Métodos de financiación diferentes y en particular entre los beneficios distribuidos y no distribuidos;
- Las inversiones en acciones de sociedades residentes y las inversiones en acciones de sociedades que tengan su sede en otros Estados miembros.

El segundo criterio tiene como objetivo la creación de un potente mercado europeo de valores mobiliarios en tanto que el tercero estriba en la necesidad de garantizar a los Estados miembros un flujo regular de ingresos fiscales, fundado en un reparto equitativo entre el país de origen, de una parte, y el país de residencia del accionista, de otra. Otros criterios afectan a la viabilidad administrativa, la simplicidad y la transparencia de las normas fiscales, la eficacia en la recaudación del impuesto y los medios de lucha contra la evasión fiscal.

El comité se da por enterado de algunas sugerencias para alcanzar una mejor armonización del tratamiento fiscal de los dividendos percibidos. La mayoría de los miembros del comité han expresado su preferencia por un sistema de eliminación de la doble imposición parecido al sistema belga. Tal sistema es objeto de una propuesta del profesor Rädler, que se describe con detalle en la parte c) del documento que figura en el anexo 10 A. Un miembro del comité ha expresado una opinión distinta, que igualmente queda expuesta en el anexo 10 A, con la presentación de algunos otros regímenes que podrían ser examinados:

*El comité recomienda que la Comisión y los Estados miembros examinen, durante el transcurso de la fase I, diferentes aproximaciones para determinar la que constituya la base más aproximada para un sistema común de impuesto sobre sociedades en el seno de la Comunidad (fase III).*

#### TIPOS NOMINALES DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

Cuando los obstáculos a las inversiones transfronterizas en la Comunidad sean suprimidos, la existencia de diferencias entre tipos y las bases del impuesto sobre sociedades utilizados en los Estados miembros tendrá necesariamente una mayor incidencia sobre el reparto de recursos, lo que provocará distorsiones de la competencia. Con la eliminación de estos obstáculos puede esperarse, igualmente, que estas diferencias fiscales aumenten el recurso a la planificación fiscal y a prácticas contables discutibles que tiendan a erosionar la base del impuesto sobre sociedades en toda la Comunidad. Para evitar que se desate una competencia fiscal excesiva entre los Estados miembros, el comité considera que es deseable alcanzar a medio plazo un grado mínimo de armonización, tanto en lo relativo a la base imponible como al tipo nominal del impuesto sobre sociedades (fase II). Es claro que toda propuesta de armonización de los tipos de gravamen carecerá de efectos si una armonización simultánea de la base imponible (los problemas que se refieren a la base imponible se tratarán más adelante).

En lo relativo al tipo nominal del impuesto sobre sociedades, el tipo mínimo debería fijarse a un nivel que dé a los Estados miembros la libertad de alcanzar el grado más alto posible de neutralidad fiscal sin afectar sus ingresos fiscales (incumbe a los Estados miembros decidir la carga que ha de representar el impuesto sobre sociedades). Se puede alcanzar una mayor neutralidad fiscal ampliando al máximo la base de imposición, respetando los principios contables generalmente admitidos, y reduciendo los tipos nominales de gravamen. Como se ha subrayado en el capítulo 4, una actuación de esta índole tendría como efecto secundario positivo la reducción de las distorsiones provocadas por el impuesto sobre sociedades sobre las inversiones transfronterizas intracomunitarias. El comité considera que un tipo mínimo

obligatorio del impuesto sobre sociedades sería necesario para prevenir una competencia fiscal excesiva. Para fijarlo conviene tener en cuenta el tipo de sistema del impuesto sobre sociedades, la amplitud de la base imponible y los tipos en vigor en los terceros países. Actualmente, y a la vista de sus demás recomendaciones, el comité considera que un tipo mínimo del 30 por 100 para **todas** las sociedades, cualquiera que sea su tamaño e independientemente de saber si los beneficios se distribuyen o no en forma de dividendos, sería compatible con los objetivos indicados más arriba (7). En lo que se refiere al momento de establecimiento de este tipo mínimo, el comité considera que ha de esperarse a que primero se pongan en práctica las medidas descritas anteriormente. En consecuencia:

*El comité recomienda que la Comisión prepare un proyecto de directiva especificando un tipo nominal mínimo del impuesto sobre sociedades del 30 por 100 en todos los Estados miembros para todas las sociedades, tanto si los beneficios se distribuyen como si no en forma de dividendos (fase I).*

Es evidente que la fijación de un tipo mínimo no excluiría la posibilidad de que los Estados miembros previeran un tipo más bajo para las pequeñas y medianas empresas que para las grandes, a condición de que no fuera inferior al 30 por 100. Tampoco debería impedirse a la Comunidad ajustar el tipo en función de la evolución futura en los países terceros.

En cuanto a la fijación de un tipo nominal máximo del impuesto sobre sociedades, podría considerarse que no es necesaria, pues la experiencia muestra que las fuerzas del mercado pueden determinar que los tipos de gravamen no se mantengan a un nivel muy alto. El comité, sin embargo, no considera este argumento suficientemente convincente. Aunque se haya asistido a una cierta convergencia a la baja de los tipos del impuesto sobre sociedades en los Estados miembros en el transcurso de los últimos diez años, subsisten todavía importantes diferencias. El comité considera que la oportunidad de un tipo máximo es tan grande como la de un tipo mínimo, pero algunos miembros del comité estiman que las fuertes diferencias existentes constituyen una distorsión importante en el funcionamiento del mercado interior. Desde luego, el comité entiende que si las fuerzas del mercado no condujeran al mismo resultado, el tipo máximo no debería sobrepasar el mínimo en más de un tercio. En consecuencia:

*El comité recomienda la adopción de un tipo nominal máximo del impuesto sobre sociedades del 40 por 100 para todos los Estados miembros (fase II).*

Como se ha visto en el capítulo 3, en cuatro Estados miembros (Alemania, Italia, Luxemburgo y Portugal) se recaudan de las sociedades impuestos sobre la renta a nivel local. En consecuencia:

*El comité recomienda que sólo se aplique una clase de impuesto sobre la renta de las sociedades en los Estados miembros. Si esto no fuera posible, los impuestos locales deberían ser tenidos en cuenta al fijar el tipo legal del impuesto sobre sociedades, de manera que el tipo de gravamen acumulado se sitúe en la horquilla del 30 al 40 por 100 prescrita por el comité (fase II).*

#### INCENTIVOS FISCALES

Una mayor armonización del tipo legal de imposición y de la base de imposición no impedirá necesariamente a los Estados miembros recurrir a créditos de impuesto no discriminatorios para incentivar las inversiones y otras actividades comerciales. Como se ha hecho notar en el capítulo 2, los créditos de impuesto constituyen un medio menos costoso que las reducciones de tipos de gravamen legales cuando se trata de incentivar la inversión. Igualmente, estos créditos son más transparentes y habitualmente más sencillos que los incentivos fiscales que actúan sobre la base imponible. Sin embargo, esto no significa que el comité propugne la utilización de créditos de impuesto como incentivo a la inversión. Por el contrario, el comité considera que incluso estos incentivos fiscales relativamente poco costosos deben utilizarse juiciosamente; en efecto, parece que el coste de estas medidas en términos de ingresos sacrificados generalmente es superior a la cuantía de las inversiones así atraídas y que estos incentivos tienden a reducir el producto del impuesto sobre sociedades, como ya hemos observado. En consecuencia, desde el punto de vista del comité, las ayudas directas son generalmente preferibles a las medidas fiscales.

Sin embargo, el comité admite que en ciertos casos particulares pueden continuar siendo necesarios estímulos fiscales, por ejemplo, cuando se trata de asegurar un grado de cohesión suficiente en la Comunidad y especialmente porque la Unión económica y monetaria reducirá el arsenal de instrumentos de que disponen los Estados miembros. Conforme a las disposiciones del Tratado, la Comisión podría autorizar a un Estado miembro para que conceda estímulos fiscales particulares para incentivar la inversión en actividades (con excepción de los servicios financieros) situadas en ciertas regiones, para acelerar el desarrollo económico. Igualmente, el comité admite que los estímulos generales de naturaleza temporal pueden, en ciertas condiciones, constituir medidas útiles de estabilización coyuntural. Sin embargo, todos los incentivos deberían someterse a disposiciones temporales apropiadas (con un plazo fijo), que deberían aplicarse también a los estímulos fiscales existentes.

#### BASE DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

El comité ha constatado en los estudios preliminares que ha realizado que las diferencias en las normas que determinan el nivel de beneficios imposables pueden

crear distorsiones incompatibles con el funcionamiento eficaz del mercado interior. Además, como ya se ha dicho, es cierto que la armonización de los tipos del impuesto sobre sociedades apenas tiene sentido si la base de este impuesto no es también objeto de una armonización mínima. Por otra parte, como también se ha constatado, los Estados miembros utilizan cada vez más sus incentivos fiscales como un instrumento de competencia para atraer actividades económicas, especialmente actuando sobre la base de imposición. En consecuencia, las medidas incentivadoras no son completamente transparentes. Igualmente, el comité se ha dado cuenta de que hay considerables diferencias en la reglamentación fiscal, que varía considerablemente de un país a otro, que complican la actividad económica intracomunitaria. Esto es particularmente cierto para las pequeñas y medianas empresas que carecen de los recursos necesarios para hacer frente a este problema.

Por ello, el comité considera que es urgente aproximar las normas fiscales que regulan la determinación de la base imponible en los Estados miembros a fin de eliminar las distorsiones inaceptables de la competencia y conseguir una mayor transparencia y simplicidad.

Esto no significa que debería haber una armonización completa, sino más bien que la Comisión debería fijar ciertas reglas o standard mínimos para aquellos elementos de la base imponible que el juego de las fuerzas del mercado no permite armonizar.

La formulación de estas reglas mínimas variará en función de las características técnicas de cada elemento de la base imponible. Así, se establecerán ciertos criterios mínimos en relación con las tasas o porcentajes autorizados (por ejemplo, tasas de amortización), en tanto que, en otros casos, presentarán ciertas elecciones posibles (por ejemplo, tratamiento fiscal del «leasign»), entre las que la Comunidad elegirá una como regla general. Sin embargo, en ciertos casos, deberá autorizarse a las empresas a que sean ellas las que elijan entre los diferentes métodos admitidos (por ejemplo, elección de los métodos de evaluación de existencias).

El comité admite que, a corto y a medio plazo, esta aproximación se traducirá en diferencias persistentes y que los Estados miembros continuarán siendo libres de imponer reglas de las que resultará una base fiscal más amplia que la base mínima. En todo caso se puede pensar razonablemente que a largo plazo la competencia entrañará una atenuación de estas diferencias a medida que progresa la integración económica.

El comité considera que las recomendaciones propuestas han de realizarse progresivamente. Por ello:

- a) Ha identificado los elementos más importantes que generan distorsiones y ha formulado proposiciones firmes cuando considera que es necesaria una actuación inmediata a nivel de la Comunidad.
- b) Ha definido lo más posible los principios y propuesto las soluciones concretas que deberían aplicarse a los problemas cuya solución sólo es posible a medio o a largo plazo.

- c) Respecto al tiempo disponible, ha identificado los sectores para los que considera necesario un estudio profundo de un grupo técnico de expertos independientes. En consecuencia:

*El comité recomienda que la Comisión nombre un grupo de expertos técnicos encargados de examinar diversos aspectos de la base de imposición, tal como han sido identificados en el presente estudio, y de proponer las medidas que hayan de adoptarse en estos ámbitos (fase I).*

#### DEFINICION DE BENEFICIOS IMPONIBLES

El comité estima que la contabilidad comercial preparada para fines de información financiera debería constituir el punto de partida para el cálculo de la renta imponible en todos los Estados miembros. En todo caso, llama la atención sobre el hecho de que, en la Comunidad, las cuentas anuales todavía no han sido completamente armonizadas y que, en caso necesario, tendrían objetivos distintos de los fiscales.

Así pues, es inevitable que subsistan ciertas diferencias entre los resultados de las cuentas diseñadas para fines comerciales y las establecidas a fines fiscales. Cuando, por razones de técnica fiscal (por ejemplo, exención destinada a evitar la doble imposición de dividendos), la cuantía del beneficio imponible es diferente del que resulta de la contabilidad comercial, esta divergencia es inevitable. De la misma forma, algunas modificaciones realizadas con fines fiscales no deben reflejarse en las cuentas anuales.

*El comité recomienda a la Comisión que tome las medidas apropiadas para reducir, a largo plazo, las diferencias entre la contabilidad comercial y la contabilidad utilizada con fines fiscales (fase III).*

#### AMORTIZACIONES

Aunque existen buenos argumentos para tener en cuenta la inflación en el cálculo de las amortizaciones, los actuales sistemas de contabilización de la inflación difieren considerablemente en razón, especialmente, de un desacuerdo en esta materia entre los profesionales de la contabilidad. Además, la introducción de sistemas uniformes de corrección de la inflación exigiría adaptaciones importantes en los sistemas de todos los Estados miembros. En consecuencia, puesto que el coste histórico es ampliamente aceptado entre estos últimos, no parece necesario prever disposiciones específicas en materia de inflación, siempre que su nivel no sea excesivo. Si el nivel de inflación fuera excesivo en uno o varios Estados miembros, el grupo de expertos técnicos deberá indicar, en sus recomendaciones, cuáles serán las medidas coordinadas de ajuste autorizadas por tal Estado. El objetivo para todos los Estados miembros deberá ser contar con reglas de amortización comparables y flexibles, pero que prohíban subvenciones ocultas

en forma de regímenes de amortización acelerada. La competencia resultante de semejantes regímenes será, pues, eliminada. En consecuencia:

*El comité recomienda que la Comisión proponga, mediante una directiva, medidas relativas a los métodos de amortización. El coste histórico deberá constituir la base de la amortización. El contribuyente podrá elegir entre la amortización degresiva y la amortización lineal para todos los activos amortizables, con exclusión de los edificios. Los tipos de la amortización degresiva no deberán exceder el triple de los tipos de la amortización lineal. Además, deberán derogarse todas las reglas de amortización especiales que tengan un efecto incentivador (fase I).*

En lo que se refiere a los inmuebles, el grupo de expertos técnicos deberá formular propuestas sobre los métodos de amortización apropiados. Igualmente deberá formular propuestas en punto a la duración mínima que haya de aplicarse a las diferentes categorías de activos y determinar los tipos máximos de amortización apropiados.

*El comité considera que deberán desarrollarse reglas armonizadas en lo que se refiere tanto a la amortización de inmuebles como a la duración de la vida mínima y los tipos de amortización máximos que han de aplicarse a las diferentes categorías de activos. El comité recomienda que la Comisión presente, en forma de directiva, propuestas en este ámbito, tras consultar con el grupo de expertos técnicos (fase II).*

#### ACTIVOS INCORPORALES

El comité ha constatado grandes disparidades en el tratamiento fiscal del fondo de comercio y de otros activos incorporales. Estas disparidades suscitan importantes distorsiones de la competencia, en especial en el ámbito de la adquisición de empresas.

#### ARRENDAMIENTO FINANCIERO

El comité, igualmente, ha observado importantes diferencias en lo que se refiere al tratamiento fiscal del arrendamiento financiero en los Estados miembros. En consecuencia:

*El comité recomienda que la Comisión proponga, mediante una directiva, medidas que permitan implantar un régimen fiscal uniforme relativo a la amortización del fondo de comercio y otros activos incorporales. Igualmente deberá armonizar el régimen del arrendamiento financiero en materia de impuesto sobre la renta (fase I).*

#### EVALUACION DE EXISTENCIAS

Para la evaluación de las existencias, el comité recomienda igualmente como base el coste histórico. Es la solución más sencilla y no entraña ninguna distorsión de la competencia entre los Estados miembros.

*El comité recomienda permitir a las empresas la elección libre, pero irrevocable, entre los siguientes métodos de evaluación de las existencias: FIFO, LIFO, coste medio o existencia básica «stock outil» o «base stock» (fase I).*

La introducción de la libre elección del método de evaluación deberá simultanearse con la eliminación de medidas específicas que tengan en cuenta los efectos de la inflación sobre la evaluación de las existencias (la inclusión de la opción LIFO permitirá a la mayor parte de las empresas tener en cuenta la inflación). Al mismo tiempo, convendría aceptar el principio según el cual la pérdida de valor de un elemento de las existencias a fin de ejercicio debe ser reconocido y considerado como deducible de la base imponible.

*El comité recomienda que el grupo técnico decida sobre el desarrollo de estos principios (por ejemplo, las modalidades de un método uniforme de evaluación en lo que se refiere a los inventarios de rotación lenta), tras lo cual las normas adoptadas se pondrían en práctica mediante una directiva (fase II).*

#### PROVISIONES

En los Estados miembros existen numerosas posibilidades de deducir reservas y provisiones, lo que introduce considerables disparidades en la base de imposición. Aunque existen pocos datos estadísticos o de otra índole a este respecto (incluido en las respuestas al cuestionario dirigido a las empresas), algunos miembros del comité estiman que, en determinados casos, esta diversidad de la legislación fiscal constituye una de las principales fuentes de distorsión de la competencia. Los puntos que potencialmente representan la causa principal de distorsión son las provisiones por créditos dudosos, las provisiones para garantía y para pérdidas de cambios y las provisiones para jubilaciones complementarias. En particular, el comité subraya la existencia de límites cuantitativos a las provisiones por créditos dudosos, límites que deberían derogarse. Igualmente, el comité considera que las provisiones por pérdidas basadas en estimaciones estadísticas medias que, en ciertos casos, no se admiten, deberían serlo. La formulación exacta de los principios que deberían ser aplicados debería asegurarse por el grupo técnico, tras lo cual la Comisión preparará una directiva. Los aspectos relativos a las provisiones para jubilaciones complementarias se abordan más adelante, pero, en lo que afecta a las demás provisiones,

*el comité recomienda que la Comisión presente, tras consulta al grupo técnico, proposiciones mediante directiva para que la deducción de provisiones como las de créditos dudosos, garantías y riesgos de cambio se autoricen en la medida en que sea conforme con las prácticas contables generalmente admitidas, y sin fijación de límites arbitrarios (fase II).*

#### JUBILACIONES COMPLEMENTARIAS

El comité desearía llamar la atención sobre el importante impacto que tiene la legislación fiscal a través de las provisiones y contribuciones a los regímenes de jubilación complementaria sobre otros dos grandes campos de reglamentación, a saber, el régimen de pensiones de vejez en la seguridad social y la reglamentación del mercado de las compañías de seguros y de los fondos de pensiones.

Dado que estos dos campos desbordan ampliamente el marco del mandato confiado al comité, éste no tiene intención de hacer recomendaciones finales para todo el sector de las jubilaciones. Sin embargo, el comité desea insistir en el hecho de que la liberalización del mercado del seguro de vida, del seguro colectivo y de otras formas de jubilaciones complementarias, a través de la supresión de reglas discriminatorias, carece de sentido si al mismo tiempo no se articulan medidas en punto a la deducibilidad fiscal de las provisiones y contribuciones a los regímenes de jubilación. La necesidad de una actuación comunitaria en este ámbito se acentúa tras la reciente sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (asunto C-204/90), que deja sin tocar ciertos tipos de medidas discriminatorias propiamente dichas.

El comité ha considerado que el problema de la armonización del tratamiento fiscal de las provisiones por jubilaciones complementarias debe ser estudiado con toda urgencia. En este contexto, algunos miembros del comité han llamado la atención sobre las ventajas del mecanismo alemán de provisión de las cargas de jubilación con exención del impuesto en el ámbito de la empresa («book reserves»), que constituye, al mismo tiempo, una ventaja de tesorería para las empresas, al incentivarlas a crear sus propios fondos de pensiones internos. Para establecer condiciones de competencia idéntica en la Comunidad, sería deseable, en principio, que todos los Estados miembros autorizaran, en aplicación de la directiva, la deducción fiscal de todas las formas de provisión destinadas a permitir a las empresas mantener sus compromisos relativos a la jubilación de sus empleados. Sin embargo, dadas las vastas implicaciones de cualquier actuación en este ámbito, incluido el potencial impacto sobre las estructuras de financiación de los regímenes de jubilación adoptados por los Estados miembros, el comité estima que estos problemas requieren un profundo estudio.

*En consecuencia, el comité recomienda que la Comisión estudie urgentemente, con la ayuda del*

*grupo técnico de expertos, las implicaciones de la armonización de la deducibilidad de las provisiones realizadas por las empresas para hacer frente a sus compromisos relativos a la jubilación de sus empleados (fase I).*

#### DEDUCIBILIDAD DE LAS CONTRIBUCIONES APORTADAS POR O PARA LOS TRABAJADORES EXPATRIADOS O A FONDOS DE PENSIONES EXTRANJEROS

Al examinar el problema de las jubilaciones el comité ha constatado que, en algunos Estados miembros, las contribuciones aportadas por o para los trabajadores expatriados no siempre eran deducibles y que lo mismo ocurría para las contribuciones aportadas a un fondo de pensiones o a una compañía de seguros situada en otro Estado miembro.

Se ha observado que ninguno de estos problemas se ha resuelto por la Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas antes mencionada. El comité ha considerado que la negación de la deducibilidad desincentivaría la libre circulación de trabajadores y, a la vez, entorpecería la libre prestación de servicios en la Comunidad. En consecuencia:

*El comité recomienda que la Comisión estudie con urgencia soluciones a ese problema, a fin de permitir que las cotizaciones aportadas a regímenes de pensiones sean fiscalmente deducibles, dondequiera que se sitúe el fondo de pensiones, careciendo de importancia a este respecto la cuestión de saber si los eventuales beneficios futuros se podrán o no gravar en el mismo Estado miembro (fase I).*

#### GASTOS Y CARGAS PROFESIONALES

En lo que se refiere a la deducción de los gastos y cargas profesionales, el comité opina que no es necesario armonizar las reglas generales aplicables a estas deducciones. A pesar de las diferencias existentes, la legislación actual de los Estados miembros tiene efectos que, en la práctica, son muy comparables y no entrañan distorsiones importantes de la competencia.

Esta observación general tiene, sin embargo, algunas excepciones desde el momento en que en algunos Estados miembros ciertos gastos o cargas no son deducibles o sólo lo son parcialmente. Así ocurre, por ejemplo, con los gastos de vehículos y de representación, las comisiones, las multas, las remuneraciones de administradores y ciertos gastos de las sedes centrales. El comité no se pronuncia sobre los fundamentos de estas restricciones específicas. Sin embargo:

*El comité recomienda que la Comisión proponga, por la vía de directiva, reglas comunes para la deducción de gastos y cargas profesionales, sobre la base del principio de que todos los gastos unidos al ejercicio de una actividad comercial o profesional deben ser deducibles (fase II).*

La cuestión relativa a los pagos de comisiones a personas cuya identidad no se divulga debería, sin embargo, ser estudiada por el grupo de expertos técnicos (fase II).

#### GASTOS DE LAS SEDES CENTRALES

Se ha constatado que, para empresas que operan en varios Estados miembros, la discusión por uno de estos Estados del reparto entre los Estados miembros interesados de los gastos de las sedes centrales frecuentemente determina que una parte más o menos importante de estos gastos no sea deducible en ningún Estado miembro o que la remuneración de una sociedad en contrapartida de los costes soportados por el resto del grupo sea insuficiente. En consecuencia:

*El comité recomienda que la Comisión establezca, por vía de directiva, reglas en punto a la imputación de los gastos de la central y a la facturación de prestaciones realizadas por los servicios centrales de los grupos. Estas reglas deberían comprender una definición común de los «costes a cargo del accionista» («shareholder costs») para evitar que estos costes no sean deducibles ni en el país de la sociedad matriz ni en el de la filial (fase I).*

#### SUBCAPITALIZACION

El comité considera necesaria una definición y una aplicación uniformes del concepto de subcapitalización. En consecuencia:

*El comité recomienda que la Comisión tome medidas para coordinar con los Estados miembros una aproximación común de la definición y del tratamiento de la subcapitalización (fase II).*

#### TRASLACION DE PERDIDAS

En lo que se refiere a la traslación de pérdidas, el comité ha observado que todos los Estados miembros aceptan el principio de la traslación a ejercicios posteriores, pero con condiciones bastante diferentes. Esta diversidad entraña una desigualdad de tratamiento en caso de adquisición o de reestructuración de una empresa. En consecuencia, es importante armonizar las condiciones de la traslación de pérdidas a ejercicios posteriores en todos los Estados miembros.

En lo que se refiere a la traslación hacia atrás, sobre ejercicios anteriores, los Estados miembros son claramente menos unánimes. El comité considera que las diferencias existentes no suponen una distorsión general de la competencia pero que pueden provocar una desigualdad de tratamiento bastante importante en casos muy particulares, como en los supuestos de adquisiciones. Parece, pues, estar justificada una cierta armonización del sistema de traslación de pérdidas sobre ejercicios anteriores. Evidentemente, estas proposiciones se

articulan con las formuladas en materia de traslación de pérdidas entre sociedades matrices y filiales. En consecuencia:

*El comité recomienda que los Estados miembros adopten el proyecto de directiva relativo a la traslación de pérdidas fiscales sociales sobre ejercicios posteriores y sobre ejercicios anteriores (fase I).*

#### PLUSVALIAS DE ACTIVOS

En lo que se refiere a las plusvalías de activos, el comité ha constatado una gran diversidad en sus condiciones de imposición, que se traducen en considerables diferencias en cuanto a la carga fiscal y al momento de la imposición. Habida cuenta del tiempo disponible, no ha sido posible al comité recoger los datos adecuados. Sin embargo, no hay duda de que el peso de la carga fiscal puede variar considerablemente según el caso. Si se tienen en cuenta las diferencias que existen en los regímenes de amortización es evidente que la fiscalidad de las plusvalías constituye un factor esencial en la determinación del peso de la carga fiscal soportada por las empresas.

En razón de la gran diversidad de regímenes existentes, el comité mantiene la opinión de que, en el estado actual, no es posible ni deseable proponer una armonización completa. Antes bien, el comité considera que, en una primera fase, sería oportuno *armonizar las políticas de imposición de las plusvalías* y determinar con precisión las técnicas de imposición que pueden autorizarse en la Comunidad para alcanzar los objetivos comunes de una política fiscal armonizada.

El comité entiende que el objetivo fundamental es gravar únicamente las plusvalías reales y no gravar el elemento resultante de la inflación. Esto comporta dos consecuencias:

- a) La exención de las plusvalías reinvertidas;
- b) La exención de las plusvalías puramente nominales en el momento de su realización si no hay reinversión (en otros términos, no deben gravarse las ganancias debidas a la inflación).

En todo caso, la cuestión se complica por el hecho de que la fiscalidad de las plusvalías puede conducir a una doble imposición de los beneficios económicos reales: la primera imposición tiene lugar cuando se venden los títulos; la segunda en el momento de la venta de los activos correspondientes.

Estos principios no pueden interferir con las reglas en materia de imposición o exención de las plusvalías de capital realizadas en el caso de fusiones o de otras reestructuraciones de empresas que ya han sido reguladas mediante directiva. En consecuencia, en relación con la reinversión de las plusvalías realizadas:

*El comité recomienda que la Comisión adopte, por vía de directiva, una proposición según la cual las plusvalías de inmovilizaciones amortizables o*

*no amortizables queden exentas en caso de reinversión en un plazo dado en inmovilizados amortizables o no amortizables, reduciendo así las plusvalías realizadas el coste fiscal de las nuevas inversiones (sistema de «roll-over») (fase II).*

En lo que se refiere a los activos financieros conviene distinguir entre las participaciones de control, de un lado, y las inversiones puramente financieras, de otro. Para los activos financieros que constituyen una participación de control, el comité opina que el objetivo de dejar exentas las plusvalías realizadas en caso de reinversión debe mantenerse, cuando la inversión indirecta a través de participaciones pueda considerarse como el equivalente de una inversión directa en los activos depreciables subyacentes. La mayoría de los miembros del comité consideran que este objetivo sólo vale para las participaciones de control y no se aplica a las otras participaciones que constituyan inversiones puramente financieras.

*El comité recomienda que la Comisión someta, por vía de directiva, una proposición tendente a que, en caso de reinversión en un plazo determinado, sea en inmovilizados, sea en otra participación de control, las plusvalías realizadas con ocasión de la cesión de una participación de control queden exentas, reduciendo las plusvalías realizadas el coste fiscal de los activos adquiridos de nuevo y que la noción de participación de control se armonice en el marco de la proposición (fase II).*

A falta de reinversión, las plusvalías de inmovilizaciones o de participaciones de control no deberían gravarse más allá de su valor económico real. El objetivo de corrección de la inflación, sin embargo, no es solamente válido para las plusvalías realizadas sobre inmovilizados y participaciones de control sino también para todas las inversiones financieras que no constituyan depósitos de numerario o activos monetarios a corto plazo.

*El comité recomienda que la Comisión someta por vía de directiva una proposición que establezca que, a falta de reinversión en un plazo determinado, todas las plusvalías realizadas sobre inmovilizaciones y participaciones de control se graven al tipo ordinario del impuesto sobre sociedades y que, para todas las plusvalías realizadas sobre inmovilizados, así como sobre activos financieros que no constituyan colocaciones de tesorería, el efecto de la inflación se tenga en cuenta mediante la indicación del coste de adquisición. Además, las pérdidas deberían ser deducibles (fase II).*

Un miembro del comité muestra su deseo de que la recomendación relativa a la imposición de plusvalías en caso de alta de reinversión se limite a las inmovilizaciones y a los activos financieros que no constituyan una participación de control y recomienda la exención incondicional para las plusvalías de capital realizadas sobre participaciones de control, para evitar la doble imposición de las plusvalías sobre los activos físicos representados por acciones.

#### OTROS ASPECTOS DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

La carga fiscal efectiva que gravita sobre una empresa está igualmente afectada por el desfase entre la percepción de las rentas y el pago de los correspondientes impuestos. Este desfase varía considerablemente de uno a otro Estado miembro. Así pues, el comité considera que una armonización mínima de los momentos de exigibilidad debería acompañar a las medidas armonizadoras de la base imponible. Lo mismo ocurre en relación con los desfases que afectan a otros impuestos. A título de ejemplo puede citarse la regla del «desfase de un mes» para el IVA en Francia, que retrasa el momento en que los créditos del IVA son deducibles. El comité considera que los mismos principios deberían aplicarse también a los otros tipos de reembolso de impuestos. En consecuencia:

*El comité recomienda que la Comisión procure que se establezcan reglas comunes a través de directiva para armonizar las fechas de exigibilidad de los impuestos de aplicación común (fase II).*

Como ya se ha visto en el Capítulo III, el ámbito de aplicación del impuesto sobre sociedades varía de uno a otro Estado miembro, siendo la sociedad de capitales la forma societaria más común.

El comité considera que el régimen jurídico relativo a la constitución de sociedades a fines fiscales debería ser el mismo en los Estados miembros. El comité ha constatado que, generalmente, una empresa se somete al impuesto sobre sociedades cuando limita de algún modo su responsabilidad.

Además, el comité, consciente de la necesidad de evitar la penalización de las PYMES, estima que las empresas no constituidas como sociedades deberían tener, en todos los Estados miembros, la facultad de ser gravadas como sociedades:

*El comité recomienda que la Comisión procure que se establezcan reglas comunes que den a las empresas no constituidas como sociedades la posibilidad de ser gravadas como sociedades, a condición de que este régimen se aplique durante un período mínimo (fase II).*

#### IMPUESTOS LOCALES ESTABLECIDOS TOTAL O PARCIALMENTE SOBRE BASES DISTINTAS DE LOS BENEFICIOS

Tales impuestos existen en Alemania, en España, en Francia y en Luxemburgo. En Francia, el establecimiento del impuesto asocia el valor locativo de las inmovilizaciones y una parte de los salarios pagados; en Alemania y en Luxemburgo el impuesto se establece principalmente sobre los beneficios pero también sobre el valor neto de los activos totales de la empresa. Hay escaso fundamento económico para estos impuestos de base compuesta, que complican la fiscalidad y generan presiones fiscales arbitrarias entre empresas diferentes. En consecuencia:

*El comité recomienda que los Estados miembros que apliquen a las empresas impuestos locales sobre bases distintas del beneficio los sustituyan por un impuesto sobre los beneficios recaudados sobre la misma base que el impuesto nacional sobre los beneficios de sociedades (fase II).*

Esta proposición se relaciona con la recomendación anterior en favor de la imposición de un mismo tipo de impuesto sobre la renta de sociedades. Algunos miembros del comité consideran que sería deseable ir más lejos y eliminar los impuestos sobre el valor neto de los activos totales de las sociedades (tal medida, sin embargo, no incluiría, por ejemplo, los impuestos inmobiliarios).

#### **NOTAS**

(1) En Alemania, los beneficios no distribuidos se sujetan a un tipo global del impuesto sobre sociedades del 57,5 por 100, incluidos los impuestos locales.

(2) La definición de filial varía según los Estados miembros en función de su legislación fiscal.

(3) Alemania reduce su tipo de retención en la fuente por debajo del nivel del 15 por 100, internacionalmente aceptado, pero se asegura de que el beneficio de esta reducción aproveche exclusivamente al accionista y no al Tesoro extranjero.

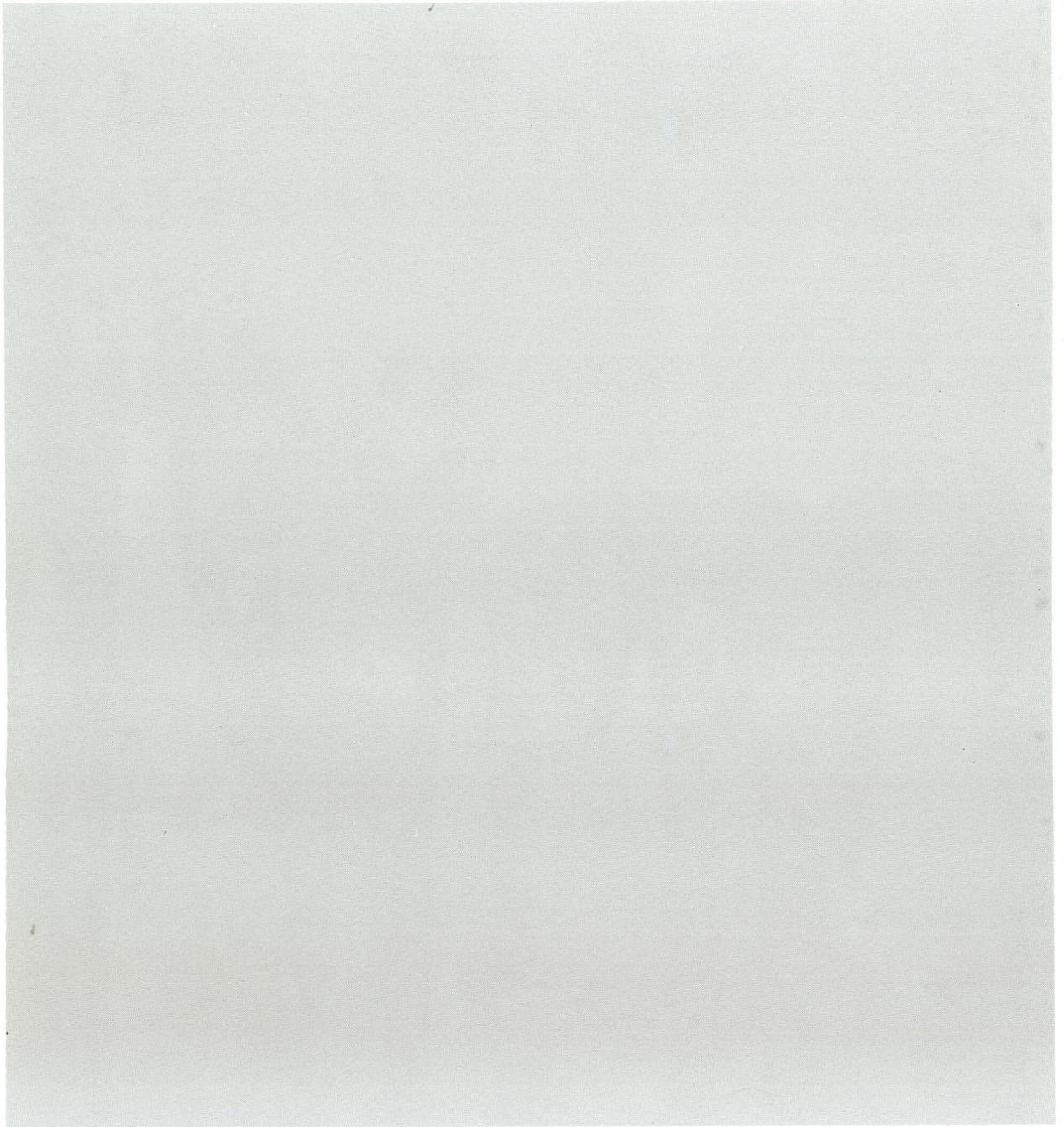
(4) Recordemos que el coste del capital se conoce también como el «tipo crítico» o el «umbral» de rendimiento y que se define como el tipo de rendimiento mínimo antes de impuestos, corregidos los efectos de la inflación, que se requiere para que un proyecto pueda ser rentable.

(5) El indicador más apropiado de la medida en que los ingresos procedentes del impuesto sobre sociedades se pueden haber o no visto erosionados sería la proporción que constituye el impuesto sobre sociedades sobre los beneficios antes de impuesto. Sin embargo, no hay datos fiables y comparables expresados en función de los beneficios antes de impuestos.

(6) Suiza ha iniciado una reforma de su fiscalidad para aproximar la legislación fiscal de los cantones y reducir así disparidades en materia de bases y tipos de gravamen.

(7) Un tipo mínimo del 30 por 100 significaría que el sistema de doble tipo aplicado en Grecia (que implica un tipo cero para los dividendos distribuidos a los accionistas nacionales) no podría autorizarse.

## OPINIONES





# UNA PLANIFICACION IMPUESTA POR LAS CIRCUNSTANCIAS

JOSE GARCIA MENDEZ

Redactor Jefe de Análisis e Inversión  
de *La Gaceta de los Negocios*

## INTRODUCCION

Hablar de planificación fiscal en España es ya algo sumamente familiar para el contribuyente y el empresario. Hablar también de problemas fiscales es igualmente corriente. Abordar la planificación fiscal internacional es todavía una novedad, por la escasa implantación internacional de nuestras empresas, pero algo ineludible, pues los cambios marchan a una velocidad endiablada.

No menos veloces han sido los cambios económicos, fiscales e incluso sociales ocurridos en los últimos quince o veinte años. No menos veloz, sirva la anécdota, el paso el año pasado de un optimismo económico oficial a una desastrosa pesadumbre sin solución de continuidad. O la conversión inmediata en europeos *de verdad* desde el pasado 1 de enero al tiempo del mercado único.

Durante los años de tipos de interés intervenidos e inflación alta, eran las ventajas fiscales las que animaban la inversión dirigida a la Bolsa a pesar de ser, como sigue siendo, un mercado estrecho y limitado.

Con la reforma fiscal, año tras año, los españoles hemos ido aprendiendo dónde se sitúan las casillas de las deducciones y las desgravaciones en los impresos de la declaración de la renta (muchos han aprendido incluso a planificar su declaración en los días finales de diciembre), y todos conocemos de primera mano a pequeños, medianos o grandes defraudadores, algunos de los cuales posiblemente han sido descubiertos por Hacienda.

Pero he aquí que la desembocadura económica poco menos que repentina de nuestro país en un pretendido estado del bienestar ha venido acompañada de un incremento disparado del déficit público; el Estado necesita cada vez más dinero tanto para pagar intereses de endeudamientos anterior-

res como para satisfacer mayores o más costosas demandas sociales.

Por si no bastara el mantenimiento de la propia dignidad como autoridad que ha de buscar el reparto equitativo de los esfuerzos de todos los españoles, y dejando aparte problemas endémicos de mala gestión del gasto, Hacienda se ha encontrado con la necesidad apremiante de más y más dinero. Un problema que la empujaba, en primer lugar, a exigir más impuestos a aquellos que los pagan, y en segundo lugar, a dar escarmentos sonados y perseguir el fraude allá donde pueda.

Hacienda ha ido apretando cada vez más los tornillos a los contribuyentes, poco acostumbrados generacionalmente a ser generosos con el fisco.

Las maletas llenas de billetes con destino a Suiza se han quedado en los polos de desarrollo, y ahora se buscan fórmulas más blancas. No obstante, Hacienda sigue entre la espada y la pared, entre la necesidad de dinero y apremiar al público, incluso entre la obligación de armonización con las legislaciones europeas y su obsesión por el fraude.

En numerosas ocasiones, las autoridades fiscales han comprobado que las novedades financieras que se han desarrollado en nuestro país, procedentes fundamentalmente de los países anglosajones, eran aprovechadas para *planificar* el impago a Hacienda. Pagarés propios, primas únicas de seguro de vida, cesiones de crédito, inmuebles,... son ejemplos de actuaciones fiscales contra el impago de impuestos en operaciones erguidas en la frontera entre lo que dice la ley y su espíritu.

Todavía no es mucho lo que se puede decir de la actividad internacional de las empresas españolas, pero afortunadamente muchos sectores — desde las constructoras a las eléctricas o alimentarias, o incluso al transporte aéreo — están abriendo y manteniendo negocios en todos los continentes.

Sin necesidad de recurrir al argumento de la recesión mundial, montones de países ofrecen ventajas fiscales al establecimiento y desarrollo de empresas extranjeras en sus territorios. No hace falta ir muy lejos, incluso dentro de Europa, para contemplar las ventajas facilitadas a la compra de empresas en la antigua Alemania Oriental. Pero, mucho más cerca, Francia y el Reino Unido hacen otro tanto en determinadas áreas. Obviamente, el regalo de terreno urbanizable y la exención o subvención de cuotas a la seguridad social y tributos locales existente en determinados ayuntamientos españoles tiene su parangón, a su propio nivel, en muchos países europeos y del resto del mundo.

Las empresas españolas que han dado el salto al exterior, o simplemente buscado alianzas de capital con multinacionales de su sector, han debido considerar muy mucho las condiciones fiscales de desarrollo de sus negocios. En algunos casos, probablemente, determinadas operaciones no se habrían hecho de tener que someterse al sistema impositivo español, y no queda muy lejos en el tiempo una sonada operación de *joint-venture* financiera en España, basada en un paraíso fiscal, y finalmente, desmontada en lo que a impuestos se refiere, que probablemente no se habría llevado a cabo de haberse sabido cuál sería el coste final.

Puede decirse que hay unos celos justificados entre los expertos de Hacienda y los que sirven a inversores o empresas privadas, jugando estos últimos a ir por delante de la legislación y rentabilizar las lagunas fiscales, y aquéllos a evitar el uso abusivo de las normas y su utilización para eludir el pago del impuesto.

## IMPUESTO DE SOCIEDADES

---

Los nueve expertos consultados coinciden unánimemente en dos aspectos: uno, las limitaciones del actual sistema fiscal a escala internacional, y dos, la expectativa, la esperanza, el deseo de que la próxima Ley del Impuesto de Sociedades incorpore algunas de las soluciones a las principales lagunas existentes. Así, **Fermín Zancada** se muestra optimista al observar que «la reforma del Impuesto de Sociedades se ha aplazado al efecto de poder incorporar las orientaciones comunitarias contenidas en el informe Ruding sobre la fiscalidad de las empresas».

El retraso en esta armonización puede dar lugar, según **Zancada**, a que los países interesados en atraer la inversión compitan entre sí rebajando, fundamentalmente para los extranjeros, el peso fiscal

aplicable. Pero como buen representante que es **Zancada** de una entidad financiera (la Caja de Madrid), recuerda que una cosa son las palabras y otra los hechos. Es decir, las ventajas fiscales tienen que estar en el texto y en la práctica del funcionamiento, tienen que ser creíbles, solventes. En nuestro caso, por desgracia, parece que la presión fiscal es alta, y a la vez no hemos conseguido todavía merecer la confianza del inversor extranjero. El mismo pone un ejemplo de esa disfunción, o más bien coordinación, entre hechos y palabras: el inversor español prefiere no un paraíso fiscal para colocar sus dineros, sino Estados Unidos o Alemania, países que no son baratos, pero sí fiables y solventes.

A la vez, **Zancada** recuerda otras dos experiencias empresariales prácticas. Una, que por muchas ventajas fiscales que tenga un país, no siempre es fácil hacer negocios ahí, y pone como ejemplo al propio sector financiero. Otra experiencia, el impacto decisivo de la fiscalidad sobre la inversión puramente financiera, y cita el ejemplo del reciente éxito de la deuda pública austríaca, no sometida fiscalmente en España.

## «NACIONALISMO»

---

Por su parte, **Gabriel Pérez** —representante de una de las mayores multinacionales del mundo, General Motors— encuentra especialmente llamativo en el sistema fiscal español «su *nacionalismo*, en el sentido de olvidarse a menudo de los convenios firmados por España a nivel internacional, se tiende en exceso a aplicar criterios de legislación interna, no quedándole al contribuyente otra opción que recurrir ante los tribunales». **Pérez** considera que, por mucho que la transformación económica y empresarial de España haya sido rápida, los tribunales económico-administrativos deberían ponerse al corriente de las normas fiscales internacionales, «especialmente en los casos más conflictivos como la tributación de los cánones». A su juicio, si ya es alarmante que las leyes fiscales económicas no se adapten a la velocidad requerida a las existentes en los países de nuestro entorno, todavía ocurre algo más alarmante: que algunas de ellas van en sentido contrario.

**Enrique Quevedo** —representante de una de las mayores empresas españolas, Telefónica, que además cuenta con mayoría pública— prefiere enfocar la botella del chiste diciendo que está medio llena, en lugar de a medias o medio vacía. Así, afirma que «a pesar del recelo administrativo frente al fraude fiscal, considero positivas las modificaciones normativas más recientes que liberalizan y

flexibilizan el tratamiento fiscal». Su propuesta abierta va en el sentido de pedir la desaparición de las «posturas administrativas conservadoras de rechazo» para dejarlas que opten bien por tomar la iniciativa liberadora, bien por ser más flexibles ante las iniciativas privadas de estrategia fiscal internacional.

Los representantes, muy cualificados, de la Administración en este grupo de opiniones presentan una actitud que, cuando menos, ha de calificarse de realista. Así, **José Ramón Fernández Pérez** comienza por aceptar que «quedan importantes parcelas en materia de fiscalidad internacional que reclaman una normativa más precisa», para añadir que ésta «podría materializarse en la futura Ley del Impuesto sobre Sociedades». A renglón seguido, en honor al cargo desempeñado en la Dirección General de Tributos, afirma que «sería aconsejable la introducción en la normativa española de medidas antielusión internacional, por ejemplo, del tipo de imputación de rentas extraterritoriales».

De la dificultad que existe en diferenciar lo que son las transacciones innovadoras lícitas de aquellas cuyo objetivo es estrictamente el fraude, se hace eco **Victoriano González Poveda**, jefe de Servicios Especiales y Auditoría de la Agencia Estatal de Administración Tributaria. Pero su talante es comprensivo, y sugiere, por ejemplo, «la posibilidad de un sistema de acuerdos previos con los interesados para solventar la dificultad de diferenciar las transferencias indebidas de beneficios al exterior con fines elusivos» de aquellas perfectamente lícitas. Asimismo, reconoce la razón de los empresarios para buscar mejoras fiscales fuera de España, pero les recuerda sus límites con estas palabras: «A igualdad de condiciones, es evidente que determinados países y zonas dentro de los mismos ofrecen ventajas fiscales indudables, pero invertir en ellos supondrá la imposibilidad de repatriar los beneficios vía dividendos, ya que en este caso quedarían sometidos plenamente a los impuestos españoles».

## COMPETITIVIDAD

El abogado y catedrático **Carlos Palao Taboada** insiste en este mismo capítulo al afirmar que «los Estados no deben fiarlo todo a la aplicación de cláusulas generales de condena del fraude de ley como el artículo 24.2 de la Ley General Tributaria», y asimismo se felicita por anticipado de la oportu-

nidad de la reforma del Impuesto de Sociedades para llevar a cabo «una revisión en profundidad de algunos residuos de una concepción más fiscalista propia de épocas pasadas». Como buen práctico, hace sugerencias directas como que «habría que considerar la posibilidad de una ley especial sobre tributación de no residentes, a la manera de la vigente en Alemania», o que «habría que ampliar la red española de convenios de doble imposición internacional y actualizar los vigentes, una gran parte de los cuales fue negociada a la vista de un sistema fiscal muy distinto del actual».

El responsable de fiscalidad internacional de Arthur Andersen, **José Palacios**, prefiere coger los pájaros que tiene más a mano y afirma que «la nueva Ley del Impuesto sobre Sociedades parece el marco adecuado para que se dé un tratamiento fiscal justo y moderno a la actividad internacional de nuestras empresas, pero, si el nuevo impuesto se retrasa, quizás sería conveniente adelantar alguna de las medidas consideradas por todos como imprescindibles y urgentes». Además, no se queda ahí, y recuerda a Hacienda un aspecto de Perogrullo para hacerla reflexionar sobre su inflexibilidad ante la planificación fiscal internacional, «la empresa española ganará más y pagará más impuestos».

**Joaquín Velaço**, socio del departamento jurídico tributario de Ernst & Young, apunta aún más alto al decir, con suficientes argumentos, que «no sería conveniente establecer impedimentos a la utilización de paraísos fiscales para canalizar inversiones reales en el exterior». Una de las razones para ello es tan sencilla como ésta: «tales estructuras pueden mejorar la competitividad exterior y no van en perjuicio de la recaudación del país origen del inversor, España en este caso.» Al tiempo, aprovecha para hacer sugerencias específicas como que «nuestro sistema debería permitir deducir el Impuesto sobre Sociedades pagado por filiales en el extranjero participadas indirectamente en más del 25 por 100».

Por último, **César Rodríguez**, director de la división jurídica y fiscal de Price Waterhouse, resume el aspecto práctico de la cuestión de la siguiente manera: «El capital aparcará donde el trato fiscal le sea más favorable, dado que el coste adicional de invertir en y entre los países comunitarios va a ser nulo». El resultado sobre la competitividad de las empresas va a ser radical: «una fiscalidad alta obliga a los empresarios a vender más caro, con el consiguiente riesgo de perder cuota de mercado».



## «QUEDAN IMPORTANTES PARCELAS EN MATERIA DE FISCALIDAD INTERNACIONAL QUE RECLAMAN UNA NORMATIVA MAS PRECISA»

JOSE RAMON FERNANDEZ PEREZ

Subdirector General de Relaciones Fiscales Internacionales  
Dirección General de Tributos del Ministerio de Economía y Hacienda

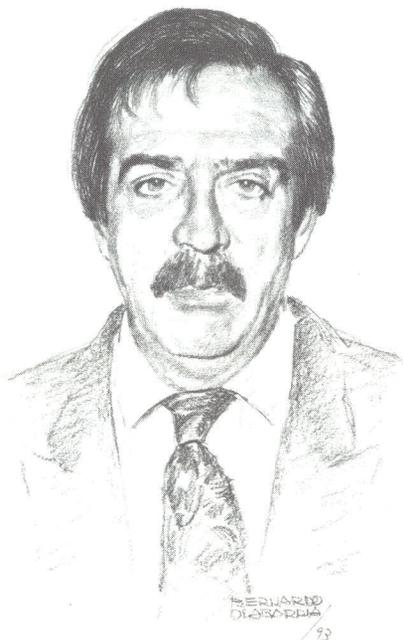
«Quedan, no obstante, importantes parcelas en materia de fiscalidad internacional que reclaman una normativa más precisa y acorde con las transformaciones del contexto internacional, normativa que podría materializarse en la futura Ley del Impuesto sobre Sociedades», asegura José Ramón

Fernández Pérez, Subdirector General de Relaciones Fiscales Internacionales. Una cuestión, la de actualizar la normativa y aprovechar para ello la Ley del Impuesto sobre Sociedades, en la que coincide con la mayoría de expertos fiscales del sector privado.

—La apertura internacional de nuestra economía y la reciente liberalización de los movimientos de capitales amplían las posibilidades de llevar a la práctica esquemas fiscales internacionales en España. ¿Qué utilidad cree que tiene la planificación fiscal internacional para la empresa y el contribuyente españoles? ¿La ve como una necesidad de la actividad exterior de la empresa española y como un medio de reforzar su competitividad, o como una opción fiscal del contribuyente?

—Es necesario distinguir entre una planificación fiscal «lícita», que trata de aprovechar los incentivos fiscales (bajo la forma de deducciones, desgravaciones...) del país de destino de la inversión, y una planificación fiscal «ilícita» (elusión), que trata de minimizar o diferir la carga tributaria total mediante elementos artificiales; es decir, elementos que no tienen una finalidad primordialmente empresarial.

La primera alternativa supone que la empresa tome su decisión de invertir en un país determinado



sobre la base de consideraciones estrictamente económicas, eligiendo a continuación la forma y estructura legal de la inversión de modo y manera que se utilice de la forma más favorable el sistema fiscal del país receptor de la inversión.

Desde el punto de vista de la segunda alternativa, existe una transacción mercantil anómala que tiene por finalidad diferir y/o minimizar el impuesto que debería satisfacerse en el país origen de la inversión.

La planificación fiscal lícita supone que la empresa española ha de utilizarla en la medida en que sea utilizada por otras empresas competidoras. Ello supone un análisis profundo de la normativa tributaria del país de destino de la inversión, así como de las disposiciones del convenio de doble imposición que dicho país tenga, en su caso, suscrita con España.

En los supuestos de planificación ilícita, no se puede afirmar con rotundidad que su utilización sea una necesidad para mantener la competitivi-

dad frente a otras empresas. Dichas empresas pertenecen a países exportadores de capitales en cuyos sistemas tributarios suelen existir medidas apropiadas para combatir la elusión fiscal internacional.

—Desde el punto de vista empresarial, una estructura de actuación en el extranjero está en función de diversos factores (comerciales, organizativos, financieros, fiscales, etc.). ¿Cómo ponderar el factor fiscal frente a otros factores relevantes?

—La fiscalidad se viene considerando, generalmente, como un factor que puede influir en los flujos internacionales de capitales, tecnologías y servicios. Tradicionalmente, se le ha considerado como un factor secundario en relación con los factores no tributarios (estabilidad política y económica, infraestructuras, acceso a los mercados, posibilidades de financiación local, etc.), aunque tomado en consideración, una vez decidida la inversión, a efectos de decidir la forma concreta de inversión, la estructura jurídica y el sistema de financiación de la empresa.

En los últimos años, el factor fiscal ha pasado a incrementar su influencia en las decisiones de inversión, fundamentalmente debido a la abolición progresiva de las barreras y a la movilidad de los capitales. Ello es particularmente cierto dentro de un espacio económico integrado, donde los factores no tributarios tienden a homologarse. De ahí la necesidad del proceso armonizador en materia tributaria, dentro del ámbito comunitario, para evitar que la imposición se convierta en un elemento distorsionador de los flujos de capitales.

En cualquier caso, es preciso diferenciar las inversiones empresariales de las inversiones que no tienen ese carácter, y que suponen la colocación de un ahorro o de un excedente de tesorería. En las últimas, en la medida en que exista una aproximación de los tipos de interés, la influencia del factor fiscal es mucho mayor.

—¿Cómo valora el actual sistema fiscal español, y su tratamiento de la fiscalidad internacional, en el contexto de internacionalización de nuestra economía y de libertad de circulación de capitales?

—Es, fundamentalmente, la Ley 18/1991, de 6 de junio, del IRPF, la que toma conciencia de las transformaciones acaecidas en el contexto internacional y de la creciente inversión española en el exterior, adoptando las medidas que aseguren la neutralidad (crédito indirecto por el impuesto sobre sociedades pagado en el exterior) en su tratamiento fiscal con respecto a la inversión interna, al tiempo

---

**«Es necesario el proceso armonizador en materia tributaria dentro del ámbito comunitario para evitar que la imposición se convierta en un elemento distorsionador de los flujos de capitales».**

---

que reduce los costes de financiación de las empresas españolas en los mercados financieros comunitarios, al eximir de tributación en España los intereses percibidos por residentes comunitarios.

La internacionalización de la elusión fiscal, consecuencia de la expansión de la inversión transnacional, lleva a la introducción de normas que permitan combatir dichas formas de elusión. En este marco se inscribe la nueva definición de residencia habitual, las previsiones en materia de tributación inmobiliaria y la norma de subcapitalización.

La presencia real de la empresa española en el exterior se estimula a través de las desgravaciones, contenidas dentro del Impuesto sobre Sociedades, por la creación de sucursales y constitución de filiales relacionadas con la actividad exportadora.

El proceso de liberalización del control de cambios ha supuesto la desvinculación de la gestión tributaria de dicho mecanismo, lo que supone una agilización notable en la gestión del impuesto, al tiempo que una disminución de la presión indirecta que para las empresas suponía la necesidad de acreditar el pago de impuesto con carácter previo a la transferencia de fondos al exterior.

---

**«La influencia del factor fiscal es mucho mayor en las inversiones que suponen la colocación de un excedente de tesorería que en las inversiones empresariales».**

---

Quedan, no obstante, importantes parcelas en materia de fiscalidad internacional que reclaman una normativa más precisa y acorde con las transformaciones del contexto internacional, normativa que podría materializarse en la futura Ley del Impuesto sobre Sociedades.

—¿Cómo considera que deberían reaccionar las autoridades tributarias españolas ante una utilización amplia por residentes fiscales en España de estrategias de planificación fiscal internacional?

—La reacción del fisco español ante una utiliza-

ción generalizada por residentes españoles de estrategias de planificación fiscal internacional, que supongan una disminución de los impuestos a satisfacer en relación con los contribuyentes que operan en un contexto meramente nacional, no puede, obviamente, ser diferente que la que presenta la generalidad de los países de nuestro entorno económico ante el mismo problema.

Cabe, en primer lugar, una profundización y un desarrollo de los mecanismos previstos en el vigente sistema tributario español: fraude de ley, interpretación sustantiva, sede de dirección efectiva, valoración de operaciones vinculadas...

En segundo término, podría ser aconsejable la introducción en la normativa española de medidas

antielusión internacional (por ejemplo, del tipo de imputación de rentas extraterritoriales) a semejanza de las contenidas en la normativa de algunos países comunitarios, particularmente en relación con sociedades establecidas en paraísos fiscales.

En todo caso, producida la liberalización de los movimientos de capitales, la gestión de la fiscalidad internacional debe venir acompañada de un esquema que asegure la disponibilidad de la información pertinente por parte de la Administración tributaria y de un incremento de la cooperación con otras administraciones fiscales a través de la directiva comunitaria que regula esta materia, y a través de la cláusula de intercambio de información prevista en los convenios para evitar la doble imposición.



## «LA POSIBILIDAD DE REALIZAR INVERSIONES A TRAVÉS DE SOCIEDADES INTERPUESTAS PUEDE SUPONER UN AHORRO CONSIDERABLE DE LA CARGA FISCAL»

VICTORIANO GONZALEZ POVEDA

Jefe de Servicios Especiales y Auditoría del Departamento de Inspección de la Agencia Estatal de Administración Tributaria

*«Para el inversor no empresario, la posibilidad de realizar inversiones a través de sociedades interpuestas, colocadas en países o territorios de baja presión fiscal, puede suponer un ahorro considerable de la carga fiscal, simplemente, logrando un diferimiento a largo plazo de los impuestos españoles a pagar», dice Victoriano González Poveda, jefe de Servicios Especiales y Auditoría del Departamento de Inspección de la Agencia Estatal de Administración Tributaria. Un buen*

*principio el de señalar lo que existe, sin entrar en condenas superficiales o generalizadas de todo tipo de operación, que no se opone a la lógica persecución de los procedimientos fraudulentos. Victoriano González sugiere, incluso, la posibilidad de un sistema de acuerdos previos con los interesados, por ejemplo, para solventar la dificultad de diferenciar las transferencias indebidas de beneficios al exterior con fines elusivos de aquellas transferencias perfectamente lícitas.*

—La apertura internacional de nuestra economía y la reciente liberalización de los movimientos de capitales amplían las posibilidades de llevar a la práctica esquemas fiscales internacionales en España. ¿Qué utilidad cree que tiene la planificación fiscal internacional para la empresa y el contribuyente españoles? ¿La ve como una necesidad de la actividad exterior de la empresa española y como un medio de reforzar su competitividad, o como una opción fiscal del contribuyente?

—La planificación fiscal, como medio de lograr una imposición óptima, es de una utilidad evidente, tanto para las empresas como para el contribuyente en general. Ahora bien, la planificación fiscal internacional, que supone diversificar las inversiones en distintos países, teniendo en cuenta el sistema impositivo de éstos, tiene una utilidad muy



distinta para la empresa, cuyo objetivo principal es extender sus actividades industriales o comerciales al exterior, que para el simple inversor, cuyo objetivo es diversificar sus inversiones de forma que obtenga el mayor rendimiento neto posible después de impuestos.

Para el inversor no empresario, la posibilidad de realizar inversiones a través de sociedades interpuestas, colocadas en países o territorios de baja presión fiscal, puede suponer un ahorro considerable de la carga fiscal, simplemente, logrando un diferimiento a largo plazo de los impuestos españoles a pagar. No hablamos aquí de comportamientos claramente evasores de impuestos, en que el contribuyente sitúa capitales en estas áreas para eludir el control de las autoridades tributarias españolas.

En cuanto a la empresa española que trata de implantarse y extender sus actividades en el exterior, la planificación fiscal le será necesaria siempre que quiera conocer el posible rendimiento neto, después de impuestos, de la inversión a realizar. El sistema fiscal de los diferentes países y su red de convenios de doble imposición, dadas unas circunstancias económicas y financieras similares, puede condicionar los resultados de la inversión a realizar: los tipos de gravamen sobre el beneficio, la posibilidad de compensar hacia adelante y hacia atrás las pérdidas, temporal o ilimitadamente, las normas sobre amortizaciones y sobre subcapitalización, y, en general, la definición de la base imponible en los impuestos sobre el beneficio, deben ser todos ellos factores a tener muy en cuenta.

—Desde el punto de vista empresarial, una estructura de actuación en el extranjero está en función de diversos factores (comerciales, organizativos, financieros, fiscales, etc.). ¿Cómo ponderar el factor fiscal frente a otros factores relevantes?

—A la hora de tomar la decisión del lugar en que debe realizarse la inversión empresarial en el exterior, el factor fiscal no será más que uno de los muchos a tener en cuenta para comparar los rendimientos netos de ésta, sobre todo a corto plazo, ante la inestabilidad que presentan casi todos los sistemas fiscales.

El factor fiscal sólo será relevante y decisivo, a la hora de decidir la localización de la empresa, si la ventaja fiscal a obtener no está en contradicción con los objetivos comerciales, organizativos y financieros de la empresa. A igualdad de condiciones, es evidente que determinados países, y zonas dentro de los mismos, ofrecen ventajas fiscales indudables. Basta citar las zonas del territorio francés en que se pueden realizar implantaciones industriales con exenciones temporales de impuestos, así como los casos de Irlanda y algunas zonas del Reino Unido, que ofrecen incentivos muy interesantes para la creación de empresas en esas áreas.

Siempre hay que tener en cuenta que una inversión empresarial en estas zonas supondrá la imposibilidad de repatriar los beneficios vía dividendos,

---

**«Las leyes de 1978, una vez suprimidas las barreras a los movimientos internacionales de capitales, son un campo abonado para comportamientos elusivos de los impuestos españoles.»**

---

ya que, en este caso, quedarían sometidos plenamente a los impuestos españoles, y de hecho se perdería la exención, habiéndose logrado solamente un diferimiento del impuesto. De todas formas, la empresa que extiende su actividad al extranjero, y que forzosamente tiene que realizarla en un país determinado, tiene que estudiar la forma de llevar a cabo esta implantación, pues no es lo mismo, desde el punto de vista fiscal, establecer una sucursal o establecimiento permanente que constituir o adquirir una sociedad filial, y no será lo mismo realizar la inversión vía capitales propios que financiando la empresa vía préstamos. A este respecto, la normativa sobre subcapitalización y sobre deducción de los intereses de los fondos prestados por sociedades vinculadas es un factor a tener muy en cuenta.

—¿Cómo valora el actual sistema fiscal español, y su tratamiento de la fiscalidad internacional, en el contexto de internacionalización de nuestra economía y de libertad de circulación de capitales?

—El sistema fiscal español actual, nacido a finales del año 1978, no contempla, como regla general, una economía abierta al exterior: contiene escasos incentivos que animen al empresario español a extender sus actividades al extranjero, y hasta el año 1991 ni siquiera era neutral en relación con estas inversiones. A partir de ese año, se introducen modificaciones puntuales en la ley fiscal que tienden a eliminar la doble imposición económica de las inversiones en filiales constituidas en el extranjero, al mismo tiempo que se elevan los incentivos fiscales a las inversiones empresariales en el exterior.

Por el contrario, las leyes de 1978, una vez suprimidas las barreras a los movimientos internacionales de capitales, son un campo abonado para comportamientos elusivos de los impuestos españoles mediante inversiones en territorios de baja o nula presión fiscal.

Las únicas medidas puntuales que han tomado las autoridades fiscales españolas contra estos comportamientos han consistido en establecer un impuesto especial sobre las sociedades inmobiliarias extranjeras, que trata de impedir la realización de inversiones opacas en inmuebles a través de sociedades extranjeras interpuestas, y en la modificación de la normativa del Impuesto sobre Sociedades relativa a las operaciones entre sociedades vinculadas, recalificando como dividendos los intereses pagados a sociedades extranjeras vinculadas cuando la financiación ajena que motiva el pago de los intereses sobrepase una determinada proporción de los capitales propios.

---

**«El sistema fiscal español no contempla como regla general una economía abierta al exterior, y contiene escasos incentivos que animen al empresario español a extender sus actividades al extranjero».**

---

—¿Cómo considera que deberían reaccionar las autoridades tributarias españolas ante una utilización amplia por residentes fiscales en España de estrategias de planificación fiscal internacional?

—Ante una utilización amplia por los residentes en España de estrategias de planificación fiscal internacional que supongan una elusión de los impuestos españoles, las autoridades fiscales españolas deben reaccionar como lo han hecho, y lo siguen haciendo, las autoridades fiscales de otros países. Se pueden seguir las medidas tomadas hace ya tiempo por los países de nuestro entorno económico —Francia, Reino Unido, Alemania, Es-

tados Unidos...— y establecer la transparencia fiscal obligatoria para las sociedades con socios residentes en España que realizan sus inversiones en territorios de baja presión fiscal.

Por otra parte, se deben modificar las disposiciones relativas a la valoración de operaciones entre empresas vinculadas con el extranjero que supongan una transferencia indebida de beneficios producidos en España y que deben estar sometidos a los impuestos españoles. Esta modificación debe suponer el establecimiento, siempre difícil, de métodos efectivos en la práctica para detectar las transferencias indebidas de beneficios al exterior con fines elusivos.

Al igual que en otros países, para seguridad de los inversores extranjeros, y para solventar de antemano los problemas, se podría establecer un sistema de acuerdos previos con los interesados en los que se fijaran márgenes razonables de beneficio en las operaciones realizadas con las empresas del grupo y en la valoración de los resultados de determinadas inversiones.



## «LA INVERSION ESPAÑOLA OPTA POR ALEMANIA Y ESTADOS UNIDOS, A PESAR DE SER PAISES CON UNA FISCALIDAD RELATIVAMENTE FUERTE, PORQUE OFRECEN SERIEDAD EN EL CONTROL»

FERMIN ZANCADA PEINADO

Director de la Asesoría Fiscal y Financiera  
Grupo de Empresas de la Corporación Financiera de la Caja de Madrid

*«La inversión española, sobre todo el inversor institucional, opta por Alemania y Estados Unidos. La razón de ello es que, no obstante ser países con una fiscalidad relativamente fuerte, y para nada sospechosos de ser paraísos fiscales, ofrecen una seriedad en el control y seguimiento de la inversión, por lo que el coste de la fiscalidad se asume de*

*buena gana», afirma Fermín Zancada, responsable de la Asesoría Fiscal y Financiera de la Caja de Ahorros de Madrid. En España, por contra, se dan simultáneamente una presión fiscal alta y una muy discutible eficacia de funcionamiento administrativo, lo que condiciona negativamente la elección de nuestro país como destinatario de inversiones.*

—La apertura internacional de nuestra economía y la reciente liberalización de los movimientos de capitales amplían las posibilidades de llevar a la práctica esquemas fiscales internacionales en España. ¿Qué utilidad cree que tiene la planificación fiscal internacional para la empresa y el contribuyente españoles? ¿La ve como una necesidad de la actividad exterior de la empresa española y como un medio de reforzar su competitividad, o como una opción fiscal del contribuyente?

—Lo que se ha dado en denominar «revolución financiera de la década de los ochenta» ha supuesto una universalización e internacionalización de los mercados y economías de los países más avanzados, ofreciendo así un abanico de posibilidades, que excede del mero marco estatal, a los centros en donde se van a tomar las decisiones de inversión. Es en el momento de sopesar las ventajas e inconvenientes de acudir a un país u otro cuando la variable fiscal ha de ser tomada en cuenta.



La transposición de este esquema a la realidad española, con la consiguiente ampliación en nuestra economía de la libertad de movimientos de capitales, hace que también desde aquí se puedan estudiar estrategias globales de inversión en las que el esquema fiscal tendrá un peso más o menos importante, pero, en cualquier caso, imprescindible.

A estos efectos, convendría tener en cuenta la siguiente clasificación: a) países de la CE, en los cuales, además de los convenios de doble imposición firmados con España, hay que considerar las directivas y reglamentos de armonización fiscal; b) países fuera de la CE, pero con los que hay un convenio de doble imposición, y c) países que no se encuentran en ninguna de las dos áreas anteriores.

Evidentemente, este último grupo va siendo cada vez más reducido, ya que la loable labor de nuestras autoridades fiscales va en la política

constante de ampliación de la red de convenios, si bien no hay que olvidar que hasta época reciente se incluían en él países tan significativos como Estados Unidos.

Sin embargo, salvo casos excepcionales como el antes citado, el celo de nuestras autoridades lleva a procurar que se concluyan convenios de doble imposición con los países de áreas en que, por su especial desarrollo o particular relación con España, se prevé que pueda haber un incremento de flujos recíprocos de inversión. Tal sería el ejemplo de los recientes convenios aprobados con los países del área de Extremo Oriente (China, Corea, etcétera), cuyo potencial de desarrollo está en las previsiones económicas más solventes.

La planificación fiscal internacional para el inversor español que estudie la posibilidad de salir al extranjero es, más que útil, imprescindible en una decisión racional. La actividad exterior de la empresa española constituye una forma cada vez más viable de diversificar sus inversiones. A partir de un determinado nivel de ingresos, tanto para un contribuyente individual como social, la opción de colocar los ahorros en el exterior es una posibilidad que cada vez viene considerándose como más normal. En concreto, para el empresario, debe suponer una forma de reforzar su competitividad, si bien últimamente la entrada en nuevos mercados ha desvelado que puede tener más dificultades que las inicialmente previstas.

Como correctivo a la idea indiscutida de que la empresa debería salir a los mercados exteriores, últimamente se viene reflexionando sobre la necesidad de afianzarse, previamente, en el propio mercado local. En esta nueva recomendación de prudencia a la hora de salir al exterior, que en estos momentos se considera en todos los países, se podría decir que la variable fiscal ha sido un factor importante, pero ni mucho menos el decisivo.

El ejemplo más palpable es el de la dificultad que las entidades financieras de un país tienen para penetrar en el tejido territorial de otro país, por razones meramente fácticas. Sin embargo, está claro que, en otros muchos casos, la variable fiscal ha sido decisiva para la decisión de salir al exterior, con lo cual la planificación fiscal internacional ha sido determinante. Tal sería el caso de la constitución de sociedades en «paraísos fiscales», o incluso en países que no llegan a serlo, pero que tienen una fiscalidad comparativamente más benigna.

—Desde el punto de vista empresarial, una estructura de actuación en el extranjero está en fun-

*ción de diversos factores (comerciales, organizativos, financieros, fiscales, etc.). ¿Cómo ponderar el factor fiscal frente a otros factores relevantes?*

—El factor fiscal siempre es importante, aunque no en todos los casos determinante de la decisión de invertir en el exterior. Su mayor o menor peso en la toma de esta decisión depende de las distintas formas de inversión y de la intención de ésta (inversión permanente y de control, inversión meramente especulativa y a corto plazo, etcétera).

Así, por ejemplo, cuando se trata de invertir en los distintos mercados de valores, el aspecto de la organización de dichos mercados, su transparencia, el efectivo control de las autoridades supervisoras, la igualdad de oportunidades con los inversores nacionales y de otros países, etc., suelen tener más peso que la fiscalidad que va a soportar la inversión en esos mercados. También, como es obvio, suele ser más determinante la rentabilidad esperada del tipo de interés, como sucede con la deuda pública, activos de renta fija, etcétera.

Sin embargo, en otros casos, la fiscalidad ha sido determinante de la inversión. Así, se puede citar la reciente avalancha de inversión efectuada por los residentes españoles en títulos representativos de la deuda pública austríaca, basándose en que el artículo 11.3 del convenio de doble imposición establece que los intereses de la deuda pública austríaca no están sometidos a tributación en España. Es conocida la polémica que hay en este tema con nuestras autoridades fiscales.

---

**«La fiscalidad ha sido determinante en inversiones como la realizada en deuda pública austríaca, no sujeta a tributación en España».**

---

—¿Cómo valora el actual sistema fiscal español, y su tratamiento de la fiscalidad internacional, en el contexto de internacionalización de nuestra economía y de libertad de circulación de capitales?

—Como es natural, desde que la economía española se ha ido progresivamente liberalizando, y por lo tanto internacionalizándose, las autoridades fiscales españolas han ido teniendo en cuenta en mayor grado los principios generales del sistema tributario internacional de los países de nuestro entorno. Así, en las últimas disposiciones fiscales se observa un peso cada vez mayor de las que regulan la fiscalidad de las inversiones en el extranjero de residentes españoles y las inversiones en España de residentes extranjeros. Por citar sólo un

---

**«El principal peligro de que no se consiga una armonización fiscal en la imposición directa es que entre los distintos países se produzca una especie de competencia a la baja de la respectiva fiscalidad».**

---

ejemplo, la exposición de motivos del Real Decreto 671/1992, de 2 de julio, sobre inversiones extranjeras en España, manifiesta cómo se contemplan en él de manera especial las inversiones procedentes de los denominados paraísos fiscales, «dada la especial problemática fiscal y de control de cambios que en los últimos años plantean las operaciones efectuadas desde dichos territorios».

No obstante, aún queda labor para realizar en esta paulatina integración de nuestro sistema fiscal con el de los demás países. Es significativo ver cómo la reforma del Impuesto sobre Sociedades se ha aplazado al efecto de poder incorporar las orientaciones comunitarias contenidas en el Informe Ruding sobre la fiscalidad de las empresas. En el fondo de las recomendaciones de ese informe late la idea de una armonización de la fiscalidad directa en los países de la CE, la cual ofrece un claro retraso en relación con el estado más avanzado de armonización de la fiscalidad indirecta.

—¿Cómo considera que deberían reaccionar las autoridades tributarias españolas ante una utilización amplia por residentes fiscales en España de estrategias de planificación fiscal internacional?

—El principal peligro de que no se consiga una armonización fiscal en la imposición directa, dentro de un contexto de apertura de mercados, es el que entre los distintos países se produzca una especie de competencia a la baja de la respectiva fiscalidad. Esto no supone que se llegue a las situaciones de auténticos paraísos fiscales, ya que es suficiente con una ordenación de la fiscalidad comparativamente mejor para que se produzca un desequilibrio en la normal asignación de los recursos internacionales. Tal puede ser el caso de las recientes modificaciones introducidas por Holanda, Luxemburgo, Bélgica e Irlanda (área especial financiera de Dublín).

Entendemos que España no debería entrar en este juego, pero lo que sí debe estar es perfectamente alineada con aquellos países más sólidos, fiscalmente hablando, y que presentan una situación económica análoga a España, tal como Francia, Italia o Gran Bretaña.

Hay que decir que, en este aspecto, la regulación española presenta síntomas sospechosos de un posible agravio comparativo en contra de los residentes españoles. La innegable existencia de una importante bolsa de dinero negro en nuestro país, en parte provocada por una excesiva presión fiscal en determinados hechos imposables, da lugar a una auténtica obsesión por el control en nuestras autoridades fiscales. El mecanismo más frecuentemente utilizado es el de las retenciones en el momento de satisfacer las rentas, mecanismo que está fundamentalmente pensado más que para cumplir la función acorde con su naturaleza (ingreso a cuenta), para la de servir para identificar al perceptor de los rendimientos, lo cual puede dar lugar a distorsiones indeseadas en la inversión productora del rendimiento.

La norma tributaria debería ser totalmente neutral, tanto frente a las distintas formas de inversión exterior como frente a la inversión en el interior del país. Sin embargo, su cabal cumplimiento exigirá una cumplida información de todo tipo de inversiones, lo cual se debería conseguir mediante la mejora de los propios servicios de gestión e inspección.

El distinto grado de control y eficacia en la aplicación del régimen fiscal —esto es, en definitiva, la disponibilidad real de la información— hace que el sistema tributario de un país sea verdaderamente más diferente que el de otro, aunque el texto de la norma tributaria esté más o menos armonizado.

Creemos conveniente llamar la atención sobre el hecho de que, según recientes estudios, la inversión española, sobre todo el inversor institucional, opta por Alemania y Estados Unidos. La razón de ello es que, no obstante ser países con una fiscalidad relativamente fuerte, y para nada sospechosos de ser paraísos fiscales, ofrecen una seriedad en el control y seguimiento de la inversión, por lo que el coste de la fiscalidad se asume de buena gana en compensación con ventajas como seguridad, transparencia, presión fiscal e inspección adecuada y, en definitiva, unas reglas del juego correctas y sensatas.

A la hora de elegir el país en el que ubicar una residencia o, en sentido inverso, aquel en el cual

---

**«La innegable existencia de una importante bolsa de dinero negro en nuestro país da lugar a una auténtica obsesión por el control en nuestras autoridades fiscales».**

---

realizar la inversión (sin que implique la condición de residente), se toma en cuenta tanto la bondad de la norma a aplicar como su efectiva aplicación.

Si, como suele acontecer en nuestro país, loables reformas legislativas son sólo parcialmente puestas en práctica, la elección de España vendrá muy condicionada por ello. Porque los hechos son tozudos y acaban aireando esa falta de buen funcionamiento de la organización que ha de llevar los conceptos normativos a la realidad. Casos recientes, que no creo que sea necesario citar aquí, pueden demostrar importantes defectos en la supervisión e información de inversiones extranjeras en España y del control de los residentes españoles,

no solamente desde el punto de vista fiscal, sino también desde la óptica de los mercados financieros, amén de una total ausencia de coordinación entre las autoridades de los respectivos ámbitos de competencia.

La consecuencia será tanto la recepción de una inversión exterior como la utilización por residentes fiscales en España de estrategias de planificación fiscal internacional, acorde con el *rating* (de otros) asignado a nuestro país en cuanto a nuestro nivel de eficacia operativa por los centros que deciden la dirección de los capitales, dentro de ese marco de libertad de movimientos e internacionalización.

## «LOS ESTADOS NO DEBEN FIARLO TODO A LA APLICACION DE CLAUSULAS GENERALES DE CONDENA DEL FRAUDE DE LEY, COMO EL ARTICULO 24.2 DE LA LEY GENERAL TRIBUTARIA»

CARLOS PALAO TABOADA  
Catedrático de Derecho Financiero y Tributario

*«La elusión fiscal internacional debe combatirse mediante las medidas adecuadas, pero los estados no deben fiarlo todo a la aplicación de cláusulas generales de condena del fraude de ley, como el artículo 24.2 de la Ley General Tributaria, cuya aplicación, además de las dificultades que presenta en el ámbito interno, puede dar lugar a problemas*

*adicionales en el internacional», afirma Carlos Palao, abogado en ejercicio y Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. En su opinión, deberían aprobarse normas especiales antielusión, como la del tratamiento como «entidades transparentes» de las sociedades extranjeras controladas por residentes cuando su renta no es empresarial.*

—La apertura internacional de nuestra economía y la reciente liberalización de los movimientos de capitales amplían las posibilidades de llevar a la práctica esquemas fiscales internacionales en España. ¿Qué utilidad cree que tiene la planificación fiscal internacional para la empresa y el contribuyente españoles? ¿La ve como una necesidad de la actividad exterior de la empresa española y como un medio de reforzar su competitividad, o como una opción fiscal del contribuyente?

—Para toda empresa que realice una actividad fiscal en el exterior, la planificación fiscal internacional es indispensable, si por ella entendemos la previsión de las consecuencias fiscales de su actividad con el fin de elegir la vía menos gravada, aprovechando legítimamente las posibilidades de configuración jurídica que ofrecen las normas tributarias.

Es claro que la empresa que consiga reducir su carga fiscal mediante la adecuada planificación se encontrará en mejor situación competitiva que otra



que, pudiéndolo evitar, soporte una carga fiscal superior. Por otra parte, la planificación fiscal internacional produce otros efectos beneficiosos de carácter general, como fomentar el desarrollo del derecho fiscal interno en materia internacional, contribuir a la aproximación entre las legislaciones tributarias de distintos países y constituir un incentivo para la celebración de convenios de doble imposición.

Hay que distinguir, sin embargo, de esta planificación necesaria y legítima la elusión fiscal internacional; es decir, la utilización de normas no destinadas a amparar una determinada situación. Se trata, pues, de una especie de fraude de ley que, como éste, se caracteriza por el «abuso» de formas jurídicas. Una de las formas más comunes de esta elusión fiscal internacional o *international tax avoidance* es el denominado *treaty shopping*, o utilización artificiosa y, por tanto, indebida, de los beneficios de un convenio de doble imposición por no residentes en los Estados contratantes.

La elusión fiscal internacional debe combatirse por el ordenamiento jurídico mediante las medidas adecuadas, porque, al igual que el fraude de ley interno, así lo exige la plena eficacia del derecho que se trata de eludir y la correcta aplicación de los convenios de doble imposición. A estos efectos, los estados no deben fiarlo todo a la aplicación de cláusulas generales de condena del fraude de ley, como el artículo 24.2 de la Ley General Tributaria, cuya aplicación, además de las dificultades que presenta en el ámbito interno, puede dar lugar a problemas adicionales en el internacional.

Es aconsejable, por ello, la aprobación de normas especiales antielusión, entre las que destacan las que tratan como «entidades transparentes» a las sociedades extranjeras controladas por residentes en ciertas condiciones, especialmente cuando su renta es de la denominada «pasiva» (es decir, en términos generales, no empresarial). Este tipo de medidas fue introducido primero en los Estados Unidos en el decenio de 1930, de aquí que se las conozca como normas tipo «Subpart F» por la sección del Internal Revenue Code en que están contenidas. Más tarde fueron adoptadas por otros países.

—*Desde el punto de vista empresarial, una estructura de actuación en el extranjero está en función de diversos factores (comerciales, organizativos, financieros, fiscales, etc.). ¿Cómo ponderar el factor fiscal frente a otros factores relevantes?*

—Salvo casos excepcionales, no parece que el factor fiscal sea el de mayor peso en las decisiones de inversión empresarial en el ámbito internacional, si bien es, evidentemente, un aspecto importante y, en el margen, puede inclinar la balanza en favor de una u otra localización de la inversión. La existencia de estos efectos es una de las razones de la armonización fiscal en los mercados comunes.

Una primera tarea de la planificación fiscal en el ámbito internacional es, por tanto, determinar si la fiscalidad de la inversión proyectada presenta características tales que la conviertan en un elemento concluyente de la decisión empresarial. Una segunda tarea, quizá la más propia de la planificación propiamente dicha, consiste en elegir un cauce jurídico (tipo de empresa, forma societaria, figura contractual, etc.) a fin de reducir al máximo la imposición, tanto en el país de la fuente como en el de la residencia.

Por consiguiente, la planificación fiscal puede contribuir a reducir el peso del factor fiscal en las decisiones internacionales de inversión. El problema principal se plantea, sin embargo, a los estados,

que deben velar porque su imposición sobre las inversiones extranjeras se aproxime, en lo posible, al objetivo de neutralidad.

—*¿Cómo valora el actual sistema fiscal español, y su tratamiento de la fiscalidad internacional, en el contexto de internacionalización de nuestra economía y de libertad de circulación de capitales?*

—La creciente apertura de nuestra economía al exterior ha ido produciendo un refinamiento cada vez mayor del derecho interno español en materia de fiscalidad internacional. Esto se advierte en la nueva Ley del IRPF; por ejemplo, en la deducibilidad a efectos del Impuesto sobre Sociedades del «impuesto subyacente» en los dividendos percibidos de una filial extranjera o el tratamiento de la «capitalización insuficiente» (*thin capitalization*), hasta ahora desconocida por nuestro derecho tributario. En el mismo sentido, cabe señalar la exención de los intereses e incrementos de patrimonio de bienes muebles obtenidos en España sin establecimiento permanente por residentes en otros estados miembros de la Comunidad Europea. Otra medida liberalizadora es la extensión a terceros países del régimen fiscal de las fusiones y escisiones de la Ley 29/1991, pese a que la directiva comunitaria no obligaba a esta ampliación.

---

**«Debería aprovecharse la reforma del Impuesto sobre Sociedades para llevar a cabo una revisión en profundidad de algunos residuos de una concepción más fiscalista, propia de épocas pasadas».**

---

Por otro lado, siguen existiendo normas que dilatan en exceso el ámbito de aplicación de los impuestos españoles, como, por ejemplo, la que declara sujetos a los impuestos sobre la renta y sobre sociedades a los incrementos de patrimonio derivados de valores emitidos por residentes. Se trata, evidentemente, de una norma de imposible aplicación cuando el transmitente no reside en España y la transmisión tiene lugar en el extranjero. Otra medida sumamente discutible es la obligación, a cargo del adquirente, de retener el 10 por 100 del precio de las transmisiones de inmuebles por no residentes, cuyo efecto probable será la traslación al comprador. Finalmente, la solución dada a la tributación de los socios no residentes de sociedades transparentes es cualquier cosa menos elegante y resulta poco satisfactoria.

En resumen, el derecho tributario internacional español es equiparable, en líneas generales, al de los países desarrollados, y se ha avanzado hacia una mayor depuración técnica, como corresponde a una economía más abierta. Quedan todavía algunos residuos de una concepción más fiscalista, propia de épocas pasadas. Debería aprovecharse la ocasión que brinda la reforma del Impuesto sobre Sociedades para llevar a cabo una revisión en profundidad de estas cuestiones, que debería hacerse conjuntamente para este impuesto y el IRPF, ya que la actual duplicidad de normas ha sido una fuente de problemas. Podría considerarse también la posibilidad de una ley especial sobre tributación de no residentes, a la manera de la vigente en Alemania.

—¿Cómo considera que deberían reaccionar las autoridades tributarias españolas ante una utilización amplia por residentes fiscales en España de estrategias de planificación fiscal internacional?

—Se ha dicho, con razón, que un exceso de planificación fiscal, en el sentido al que parece apuntar la pregunta, es síntoma de una legislación fiscal defectuosa. En otros términos, el recurso por los residentes en España a técnicas de planificación fiscal, cuando es demasiado frecuente o se sirve de combinaciones muy elaboradas, puede denotar bien una presión fiscal excesiva o bien restricciones fiscales, o de otra naturaleza, a ciertas operaciones. Por consiguiente, una primera reacción de las autoridades fiscales españolas ante ese fenómeno debería ser analizar sus causas para actuar en consecuencia. Bien pudiera suceder que la legislación fiscal estuviese colocando a las empresas españolas en condiciones inferiores de competencia.

Otra reacción deseable es actuar con ecuanimidad, evitando prejuzgar en contra de toda operación o configuración societaria o contractual en que exista un elemento de extranjería. La liberalización del cambio exterior y de las inversiones exteriores abre, como es lógico, numerosas posibilida-

des de planificación que no existían con anterioridad y que, en principio, pueden ser plenamente legítimas, y como tales deben ser tratadas.

Por último, el Estado debe protegerse frente al fraude de ley internacional mediante las técnicas jurídicas necesarias. A ese respecto, hay que decir que el derecho tributario español está bastante indefenso ante estas conductas, por lo que deberían reforzarse los mecanismos de protección frente a ellas mediante la aprobación de normas específicas con este fin. Deberían también utilizarse regularmente los cauces internacionales de obtención

---

**«Habría que ampliar la red española de convenios de doble imposición internacional y actualizar los vigentes, una gran parte de los cuales fue negociada a la vista de un sistema fiscal muy distinto del actual».**

---

de información. Finalmente, habría que ampliar la red española de convenios de doble imposición internacional y actualizar los vigentes, una gran parte de los cuales fue negociada a la vista de un sistema fiscal muy distinto del actual.

—¿Quiere añadir algo más?

—En mi calidad de profesor, quisiera llamar la atención acerca del relativo atraso de los estudios sobre fiscalidad internacional en nuestro país, que no reciben la atención necesaria en nuestras universidades, en cuyos planes de estudios no tienen encaje adecuado. Se echa de menos en España un Instituto de Derecho Tributario Internacional como los que existen en otros países, sea en el marco de la Universidad, sea en el de otras instituciones. Un centro de investigación de esta naturaleza contribuiría eficazmente al desarrollo de este sector de nuestro derecho fiscal, cuya importancia es cada día mayor.



# «LA NUEVA LEY DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES PARECE EL MARCO ADECUADO PARA QUE SE DE UN TRATAMIENTO FISCAL JUSTO Y MODERNO A LA ACTIVIDAD INTERNACIONAL DE NUESTRAS EMPRESAS»

JOSE PALACIOS

Responsable de Fiscalidad Internacional de Arthur Andersen

*«La nueva Ley del Impuesto sobre Sociedades parece, en principio, el marco adecuado para que se dé un tratamiento fiscal justo y moderno a la actividad internacional de nuestras empresas, aunque si el nuevo impuesto se retrasa, quizá sería conveniente adelantar alguna de las medidas consideradas por todos como imprescindibles y urgentes».*

*Esta es la sugerencia práctica de José Palacios, responsable español de Fiscalidad Internacional de Arthur Andersen, quien entiende que las autoridades españolas deberían ver con buenos ojos que las empresas españolas planifiquen adecuadamente sus operaciones en el exterior, «la empresa española ganará más y pagará más impuestos».*

—La apertura internacional de nuestra economía y la reciente liberalización de los movimientos de capitales amplían las posibilidades de llevar a la práctica esquemas fiscales internacionales en España. ¿Qué utilidad cree que tiene la planificación fiscal internacional para la empresa y el contribuyente españoles? ¿La ve como una necesidad de la actividad exterior de la empresa española y como un medio de reforzar su competitividad, o como una opción fiscal del contribuyente?

—La planificación en este campo, como en cualquier otro, no supone más que «anticipar» las consecuencias fiscales de un determinado proyecto, identificar las alternativas existentes y optar por la que sea fiscalmente más ventajosa, cuidando, evidentemente, de que comercialmente la opción elegida sea aceptable. Planteada en estos términos, la planificación fiscal no sólo es siempre útil, sino esencialmente impres-



cindible, muy especialmente en un momento en el que muchos países están apostando de forma decidida, al menos temporalmente, por la utilización de instrumentos fiscales como política de atracción de inversiones. Lo que ocurre es que, en ocasiones, la planificación es sencilla porque el proyecto también lo es. Otras veces, al contrario, será necesario un ejercicio de análisis y planificación extraordinariamente complejo.

En proyectos de inversión internacional, con mucha frecuencia, nos encontraremos en este segundo caso, y ello no sólo por la naturaleza de la propia inversión, sino por la diversidad de legislaciones involucradas y, muy especialmente, por los intereses y expectativas particulares de cada inversor.

Lo que está claro es que en los mercados extranjeros el empresario español va a encontrar competidores sujetos a regímenes fiscales muy distintos

---

**«Existen suficientes instrumentos para evitar determinadas situaciones no queridas por la Hacienda española, sin que se perjudiquen proyectos de inversión estable en países de fiscalidad similar a la española, o se condicione la elección de determinadas estructuras».**

---

y, con frecuencia, mucho más habituados a planificar y rentabilizar fiscalmente sus operaciones en el exterior (la «tradición» internacional de otros países no es comparable a la del nuestro). En este sentido, los recientes trabajos realizados a instancias de la Comisión de las Comunidades Europeas han puesto de manifiesto que todavía existen enormes diferencias en la fiscalidad directa de los Doce, que éstas son un factor de distorsión para la libre competencia en un mercado único y que la armonización en materia de fiscalidad directa está aún muy lejos. Estas diferencias son aún mayores con competidores de fuera de la Comunidad Europea.

—Desde el punto de vista empresarial, una estructura de actuación en el extranjero está en función de diversos factores (comerciales, organizativos, financieros, fiscales, etc.). ¿Cómo ponderar el factor fiscal frente a otros factores relevantes?

—Creo que, en ocasiones, se manejan conceptos erróneos a la hora de medir la influencia del factor fiscal en la toma de decisiones, y basta con recordar cómo el resultado de destacadas encuestas sobre este tema han alcanzado un determinado resultado por la forma en que la pregunta en cuestión estaba formulada. En mi opinión, en la generalidad de los casos, la fiscalidad no actúa de manera relevante sobre el proceso decisorio del empresario, al menos en lo que se refiere a las grandes decisiones (mercados en los que estar presente, localización de los centros de distribución y fabricación, volumen de inversión, etcétera).

---

**«Todavía existen enormes diferencias en la fiscalidad directa de los Doce, que suponen un factor de distorsión para la libre competencia en un mercado único».**

---

Otra cosa es que, una vez tomadas aquéllas, el factor fiscal, sobre todo en proyectos de dimensión internacional, se vaya abriendo camino hasta cobrar una extraordinaria importancia, sobre todo en

la fase que usted menciona: a la hora de decidir la estructura fiscalmente más apropiada para la materialización del proyecto. No ha sido extraño en los últimos años encontrar que algún proyecto de inversión, económicamente viable, fracasara por razones fiscales.

—¿Cómo valora el actual sistema fiscal español, y su tratamiento de la fiscalidad internacional, en el contexto de internacionalización de nuestra economía y de libertad de circulación de capitales?

—Nuestro sistema fiscal se encuentra en un profundo proceso de cambio y adaptación a nuevas realidades, entre las que destaca el fenómeno de la internacionalización de nuestra economía y de nuestros empresarios. Hay que reconocer que se trata de un fenómeno relativamente nuevo, por lo que es comprensible que nuestra norma fiscal todavía no dé una respuesta adecuada a muchísimos aspectos de nuestras transacciones con el exterior. Dicho esto, no es menos cierto que tales respuestas deben darse lo antes posible.

La nueva Ley del Impuesto sobre Sociedades parece, en principio, el marco adecuado para que se dé un tratamiento fiscal justo y moderno a la actividad internacional de nuestras empresas, aunque si el nuevo impuesto se retrasa, quizá sería conveniente adelantar alguna de las medidas consideradas por todos como imprescindibles y urgentes.

La Administración española no puede dejar escapar esta oportunidad para responder de forma adecuada al fenómeno de la internacionalización. En este proceso es, a mi juicio, imprescindible que escuche con atención los planteamientos de los agentes involucrados y que, muy especialmente, tenga en cuenta las tendencias y el tratamiento fiscal que la inversión en el exterior recibe en otros estados con economías sólidas y amplia tradición internacional

—¿Cómo considera que deberían reaccionar las autoridades tributarias españolas ante una utilización amplia por residentes fiscales en España de estrategias de planificación fiscal internacional?

—Las autoridades españolas, y no sólo las tributarias, deberían ver con buenos ojos que el empresario español planifique adecuadamente sus operaciones en el exterior. Y ello por diversos motivos. En primer lugar, y ésta es una consideración global, porque ello permitirá a nuestras empresas competir con otras extranjeras sin que el factor fiscal actúe como elemento de distorsión, lo cual redundará en mayores éxitos para ellas y, por consiguiente,

para nuestra economía. La empresa española ganará más y pagará más impuestos.

Pero, además y de forma mucho más concreta, la planificación de un empresario en un proyecto internacional suele implicar una reducción de la carga fiscal global en el exterior, por lo que la tasa de retorno para el inversor será también superior. En un sistema de «imputación» como el nuestro (integración en base imponible de la renta bruta y deducción en cuota del impuesto extranjero con el límite del impuesto español), y siempre que estemos por debajo del umbral del impuesto español que actúa como límite, toda rebaja en los impuestos extranjeros supone un aumento correlativo en el impuesto español aplicable.

Ya sé que esta afirmación está llena de matices, pero se muestra irrefutable en no pocas ocasiones. No debe extrañar que el resultado habitual (y el objetivo básico) de la planificación fiscal internacional sea la reducción de los impuestos extranjeros y no la de los impuestos españoles. Al inversor extranjero se le ofrecen, con frecuencia, incentivos y otras ventajas de naturaleza fiscal que hay que saber aprovechar.

Por otro lado, y ello a mi juicio tiene una especialísima importancia, cuando un sistema fiscal como

el nuestro introduce medidas como las dirigidas a evitar la doble imposición internacional sobre dividendos procedentes de nuestras filiales en el extranjero (pudiéndose deducir del impuesto español que grave dicho dividendo no sólo la retención que sobre el mismo pueda existir en el país donde está establecida la filial, sino también el impuesto sobre sociedades que ha gravado el beneficio de la filial de la que procede el dividendo en cuestión), que suponen, en muchísimas ocasiones, que dichos dividendos no van a quedar sometidos a gravamen en España, debería dejar de preocupar a nuestra Administración la forma en que nuestros empresarios se organizan en el exterior.

Ya sé que lo anterior no es aplicable en algunas situaciones (inversiones fiscales en países de baja tributación), ni para determinadas rentas (plusvalías), pero existen suficientes instrumentos (y basta con mirar al derecho comparado) para evitar determinadas situaciones no queridas por la Hacienda española sin que se perjudiquen proyectos de inversión estable en países de fiscalidad similar a la española, o se condicione la elección de determinadas estructuras, que serán favorables (por motivos no fiscales) para la organización del empresario español, estructuras que sí podrá normalmente utilizar nuestra competencia extranjera.



## «EL EMPRESARIO ESPAÑOL DEBE REACCIONAR INTENTANDO MINIMIZAR EL COSTE FISCAL PARA SER MAS COMPETITIVO, APROVECHANDO LOS INSTRUMENTOS QUE LE PROPORCIONA EL MERCADO»

GABRIEL PEREZ RUIZ  
Gerente de Impuestos de General Motors España

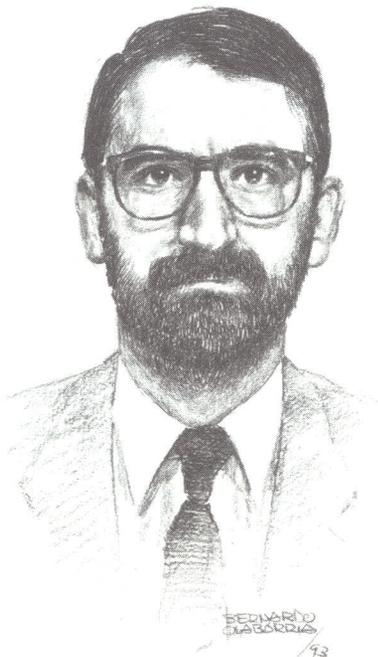
*«En España deberíamos observar lo que se hace en otros países, que son nuestra competencia directa, para reducir la tributación efectiva», afirma Gabriel Pérez, Gerente de Impuestos en General Motors España, una de las mayores multinacionales del mundo. A su juicio, las autoridades tributarias españolas se han acostumbrado a actuar de espaldas a lo que ocurre en el resto*

*del mundo, lo que ha repercutido ineludiblemente en una actitud escasamente internacional de las empresas españolas. Aquéllas que se han arriesgado a competir fuera de nuestras fronteras encuentran como un obstáculo añadido justamente el desigual tratamiento fiscal que han de soportar, frente al más liviano de sus competidoras.*

—La apertura internacional de nuestra economía y la reciente liberalización de los movimientos de capitales amplían las posibilidades de llevar a la práctica esquemas fiscales internacionales en España. ¿Qué utilidad cree que tiene la planificación fiscal internacional para la empresa y el contribuyente españoles? ¿La ve como una necesidad de la actividad exterior de la empresa española y como un medio de reforzar su competitividad, o como una opción fiscal del contribuyente?

—La planificación fiscal internacional es el resultado de la confluencia de dos hechos:

- 1) Progresiva internacionalización de la empresa española.
- 2) Modificaciones fiscales dentro del ámbito del mercado único, como una consecuencia del mismo.



Ante estos hechos, el empresario español debe reaccionar intentando minimizar el coste fiscal para ser más competitivo, aprovechando los instrumentos que le proporciona el mercado.

Todo esto puede dar lugar, en determinados casos, a modificar la estructura de las inversiones en el exterior por razones puramente fiscales. En otros casos, la modificación puede originarse por razones comerciales, aprovechando el momento para cambiar la estructura fiscal reduciendo el coste de los impuestos.

—Desde el punto de vista empresarial, una estructura de actuación en el extranjero está en función de diversos factores (comerciales, organizativos, financieros, fiscales, etcétera). ¿Cómo ponderar el factor fiscal frente a otros factores relevantes?

---

**«El aspecto fiscal de las inversiones en el extranjero será determinante, en mayor o menor medida, para tomar la decisión final y la mejor alternativa».**

---

—El factor fiscal tiene una importancia relevante para determinar la estructura más idónea para invertir en el extranjero.

No obstante, no es el único factor a considerar, aunque su peso específico sea muy alto. La función del asesor fiscal, interno o externo, es proporcionar a la dirección toda la información necesaria con la debida antelación para que se pueda tomar la decisión correcta, después de considerar otros aspectos relevantes (comerciales, técnicos, financieros, etcétera).

La ponderación del factor fiscal vendrá dada, en muchas ocasiones, por el importe del ahorro y del riesgo que entrañe cada una de las alternativas que se planteen.

En definitiva, el aspecto fiscal de las inversiones en el extranjero será determinante, en mayor o menor medida, para tomar la decisión final y optar por la mejor alternativa.

—¿Cómo valora el actual sistema fiscal español, y su tratamiento de la fiscalidad internacional, en el contexto de internacionalización de nuestra economía y de libertad de circulación de capitales?

—El sistema fiscal español, en la actualidad, peca de ser excesivamente *nacionalista*, en el sentido de olvidarse a menudo de los convenios firmados por España en el ámbito internacional (Convenio Modelo de la OCDE, convenios bilaterales, directivas comunitarias, etcétera).

Se tiende en exceso a aplicar criterios de legislación interna olvidando los artículos que se refieren, al respecto, a los convenios firmados y aceptados por España y las remisiones a textos normativos de rango internacional. Ello da lugar, entre otros efectos, a que la Inspección adopte, normalmente, criterios de legislación interna, no quedándole al contribuyente otra opción que recurrir ante los tribunales.

Pero, incluso en este supuesto, en especial en los tribunales económico-administrativos, hay bastante poco conocimiento de las normas fiscales

internacionales, especialmente en los casos más conflictivos, como la tributación de los cánones (asistencia técnica, *know-how*, tecnología, *software*, etcétera).

En definitiva, se debería profundizar más, en la teoría y en la práctica, en esos conceptos de fiscalidad internacional que deberían estar ya incorporados plenamente en la normativa española interna.

—¿Cómo considera que deberían reaccionar las autoridades tributarias españolas ante una utilización amplia por residentes fiscales en España de estrategias de planificación fiscal internacional?

—Las autoridades fiscales españolas deberían, de forma crítica, reflexionar sobre las razones que han llevado a las empresas españolas a utilizar, cada vez más, estrategias de planificación fiscal internacional.

Una de estas razones podría ser el sensible incremento de la presión fiscal en España en los últimos años y la creciente inseguridad jurídica (modificaciones fiscales posteriores a las Leyes de Presupuestos en el IVA y en el IRPF, etcétera).

Además, en España se están aplicando políticas fiscales que van a contracorriente con lo que se está aplicando, en este campo, en otros países de nuestro entorno económico que son competidores directos de la empresa española (tipos marginales muy altos en el IRPF, cuando otros países, como Estados Unidos, establecen tipos máximos en torno al 35 por 100; tipos de retención muy altos sobre los rendimientos del capital mobiliario —25 por 100—, cuando otros países los reducen, o incluso, los eliminan, como hizo Alemania).

---

**«La Inspección adopta, normalmente, criterios de legislación interna, no quedándole al contribuyente otra opción que recurrir ante los tribunales».**

---

En consecuencia, en España deberíamos observar lo que se hace en otros países, que son nuestra competencia directa, para reducir la tributación efectiva en España. De esa forma, proliferarían menos las estrategias de planificación fiscal internacional, al ser menos necesarias, y el fisco español recaudaría más y de una forma más efectiva.

## «LAS POSTURAS ADMINISTRATIVAS CONSERVADORAS DE RECHAZO O RECELO ANTE LAS ESTRATEGIAS DE PLANIFICACION FISCAL INTERNACIONAL DEBERAN FLEXIBILIZARSE»

ENRIQUE QUEVEDO FORT

Jefe de la Asesoría Jurídica Fiscal y Tributaria de Telefónica

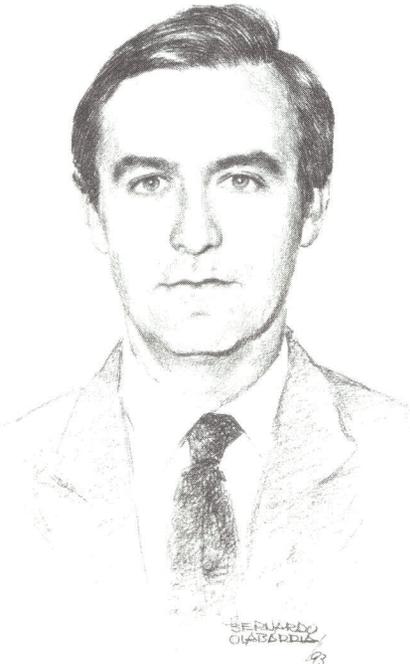
*«Al menos en un primer momento, pueden existir posturas administrativas conservadoras de rechazo ante la utilización de estrategias de planificación fiscal internacional, influidas por una situación de recelo frente al fraude fiscal»; éste es el aviso de Enrique Quevedo, Jefe de la Asesoría Jurídica Fiscal y Tributaria de la Compañía Telefónica. No obstante, a su juicio, el actual*

*marco de internacionalización de la economía española y los movimientos liberalizadores que ello implica deberán actuar en favor de no poner puertas al campo para, en su lugar, bien adecuar el tratamiento fiscal al existente en los países de nuestro entorno, bien flexibilizar las posturas administrativas ante las iniciativas privadas de estrategia fiscal internacional.*

—La apertura internacional de nuestra economía y la reciente liberalización de los movimientos de capitales amplían las posibilidades de llevar a la práctica esquemas fiscales internacionales en España. ¿Qué utilidad cree que tiene la planificación fiscal internacional para la empresa y el contribuyente españoles? ¿La ve como una necesidad de la actividad exterior de la empresa española y como un medio de reforzar su competitividad, o como una opción fiscal del contribuyente?

—La planificación fiscal, tanto a escala interna, o nacional, como internacional, es de una gran utilidad tanto para la empresa como para el contribuyente español en general.

En un primer momento, la planificación fiscal internacional constituyó un instrumento utilizado por las empresas españolas que desarrollaban actividades en el exterior. No obstante, en la actualidad



la planificación fiscal como opción fiscal del contribuyente va teniendo mayor importancia.

—Desde el punto de vista empresarial, una estructura de actuación en el extranjero está en función de diversos factores (comerciales, organizativos, financieros, fiscales, etc.). ¿Cómo ponderar el factor fiscal frente a otros factores relevantes?

—Es difícil ponderar, al menos cuantitativamente y en términos generales, la importancia del factor fiscal en relación con otros factores relevantes, si bien aquél tiene una gran trascendencia y es fácilmente comprobable examinando el grado de presión fiscal existente en los distintos países objeto de examen o comparación.

Entiendo que, desde un punto de vista operativo, con carácter previo a la consideración del factor fiscal, debe examinarse la influencia de los restan-

---

**«No debe minusvalorarse la importancia de los aspectos fiscales, dada su incidencia en el resultado neto que finalmente se derive de la actuación operativa».**

---

tes factores que influyen directamente en los resultados derivados de la actuación en el extranjero, y que posteriormente se someten a imposición, pero ello no debe suponer una minusvaloración de los aspectos fiscales, dada su incidencia en el resultado neto que finalmente se derive de la mencionada actuación en el extranjero.

—*¿Cómo valora el actual sistema fiscal español, y su tratamiento de la fiscalidad internacional, en el contexto de internacionalización de nuestra economía y de libertad de circulación de capitales?*

—El sistema fiscal español, al igual que los sistemas fiscales desarrollados, se encuentra influido por una concepción amplia del ámbito de la soberanía fiscal y por una situación de recelo frente al fraude fiscal. A pesar de las influencias apuntadas, considero positivas las modificaciones normativas más recientes operadas en nuestro país, que libe-

ralizan y flexibilizan el tratamiento fiscal anteriormente existente.

—*¿Cómo considera que deberían reaccionar las autoridades tributarias españolas ante una utilización amplia por residentes fiscales en España de estrategias de planificación fiscal internacional?*

—En mi opinión, pueden existir, al menos en un primer momento, posturas administrativas conservadoras de rechazo o recelo ante la utilización de estrategias de planificación fiscal internacional. No obstante, dichas posturas deberán flexibilizarse teniendo en cuenta la apuntada internacionalización de la economía española, la reciente liberalización de los movimientos de capitales y, en general, el contexto internacional en el que se encuentra integrado nuestro país.

---

**«A pesar del recelo administrativo frente al fraude fiscal, considero positivas las modificaciones normativas más recientes que liberalizan y flexibilizan el tratamiento fiscal».**

---

## «EL CAPITAL APARCARA DONDE EL TRATO FISCAL LE SEA MAS FAVORABLE, DADO QUE EL COSTE ADICIONAL DE INVERTIR EN Y ENTRE LOS PAISES COMUNITARIOS VA A SER NULO»

CESAR RODRIGUEZ

Director de la División Jurídica y Fiscal de Price Waterhouse

«Con la incorporación de España al mercado único europeo, el coste adicional de invertir en y entre los países comunitarios va a ser nulo, con lo que el capital aparcará donde el trato fiscal le sea más favorable». Así de claro sintetiza el efecto práctico de la fiscalidad en la operativa empresarial César Rodríguez,

Director de la División Jurídica y Fiscal de Price Waterhouse. El efecto sobre la competitividad también es obvio: «los impuestos empresariales directos se trasladan directamente a los precios», dice, con la consiguiente pérdida de competitividad.

—La apertura internacional de nuestra economía y la reciente liberalización de los movimientos de capitales amplían las posibilidades de llevar a la práctica esquemas fiscales internacionales en España. ¿Qué utilidad cree que tiene la planificación fiscal internacional para la empresa y el contribuyente españoles? ¿La ve como una necesidad de la actividad exterior de la empresa española y como un medio de reforzar su competitividad, o como una opción fiscal del contribuyente?

—Sin lugar a dudas, con la plena incorporación de España al mercado único europeo a partir del 1 de enero de 1993, las políticas fiscales de los países comunitarios van a jugar un papel protagonista en el diseño y reestructuración de los grupos empresariales establecidos en la CE. Desde un punto de vista estrictamente económico, la integración europea supone un aumento en la movilidad de los factores de producción, un aumento de la competitividad y el establecimiento de unos tipos de cambio estables entre



las diferentes monedas de la CE que deberán culminar con la unión monetaria europea.

Por todo ello, habrá que estar muy atentos a los acuerdos y esfuerzos de cooperación y armonización en las políticas fiscales de los países de la CE a la hora de plantear estrategias o esquemas fiscales empresariales, ya que la ausencia de aquéllos va a incentivar y producir importantes movimientos migratorios tanto de capitales como de trabajo. Dado que el coste adicional de invertir en y entre los países comunitarios va a ser nulo, el capital aparcará donde el

trato fiscal le sea más favorable.

Los impuestos empresariales (directos) se trasladan directamente a los precios. Una fiscalidad alta obliga a los empresarios a vender más caro, con el consiguiente riesgo de perder cuotas de mercado.

—Desde el punto de vista empresarial, una estructura de actuación en el extranjero está en fun-

*ción de diversos factores (comerciales, organizativos, financieros, fiscales, etc.). ¿Cómo ponderar el factor fiscal frente a otros factores relevantes?*

—Si la relación entre fiscalidad y competitividad es realmente significativa, es obvio que la planificación fiscal juega un papel protagonista a la hora de diseñar políticas y estrategias de negocio tanto a nivel interno como externo en un país comunitario. Sin lugar a dudas, una buena planificación fiscal va a ayudar y a reforzar la competitividad de la empresa y, cómo no, abre un abanico de nuevas opciones que, hasta la fecha, estaban más restringidas.

---

**«La ausencia de estrategias o esquemas fiscales empresariales va a incentivar y producir importantes movimientos migratorios tanto de capitales como de trabajo».**

---

*—¿Cómo valora el actual sistema fiscal español, y su tratamiento de la fiscalidad internacional, en el contexto de internacionalización de nuestra economía y de libertad de circulación de capitales?*

—Si, desde la óptica de un mercado único —sin limitaciones ni restricciones— los factores de producción —comerciales, organizativos, financieros— funcionan por principios y movimientos naturales de este propio mercado, la inexistencia de una estrecha cooperación y armonización de las diferentes estructuras fiscales de los países de la CE hace que el factor fiscal tenga un papel estelar frente al resto de los factores que caracterizan a aquel mercado. El proceso de coordinación y cooperación fiscal en la CE ha sido prácticamente es-

---

**«Una fiscalidad alta obliga a los empresarios a vender más caro, con el consiguiente riesgo de perder cuotas de mercado».**

---

caso, jugando siempre a favor de aquellos países cuya estrategia óptima es la competencia.

*—¿Cómo considera que deberían reaccionar las autoridades tributarias españolas ante una utilización amplia por residentes fiscales en España de estrategias de planificación fiscal internacional?*

—Inevitablemente, la integración de España en la CE va a suponer un cambio y una adaptación de nuestro sistema fiscal a un sistema armonizado y cooperativista a nivel comunitario. Prueba de ello son los recientes cambios introducidos en nuestra tributación indirecta (IVA e impuestos especiales) por la aplicación de la Directiva 91/680/CEE, de 16 de diciembre, reguladora del régimen jurídico del tráfico intracomunitario.

En el contexto de la imposición directa, los intentos de coordinación comunitarios se han movido en torno a dos objetivos: evitar la movilidad del factor más favorable a ello, el capital, y favorecer las actuaciones de las empresas que trabajan en más de un país comunitario. En relación con el primer objetivo, debemos señalar que los avances han sido prácticamente nulos: tan sólo una carta de intenciones, el *Informe Ruding*, en relación con el Impuesto sobre Sociedades. En el segundo de los objetivos, la valoración es más positiva en el sentido de que se han conseguido algunos logros, tales como sistemas para evitar la doble tributación, fusiones, agrupaciones, escisiones y reestructuraciones para aquellas empresas que actúan en más de un país comunitario.

## «NO SERIA CONVENIENTE ESTABLECER IMPEDIMENTOS A LA UTILIZACION DE PARAISOS FISCALES PARA CANALIZAR INVERSIONES REALES EN EL EXTERIOR»

JOAQUIN VELASCO PLAZA

Socio del Departamento Jurídico Tributario de Ernst & Young

*«Las autoridades fiscales españolas deben incluir medidas o normas que impidan la utilización de paraísos fiscales con el único fin de invertir en España. Sin embargo, no sería conveniente establecer este tipo de normas para aquellos supuestos en que los paraísos fiscales se utilizan para canalizar inversiones*

*reales en el exterior».* Joaquín Velasco, socio del Departamento Jurídico Tributario de Ernst & Young, basa este planteamiento en el hecho de que tales estructuras pueden mejorar la competitividad exterior y no van en perjuicio de la recaudación del país origen del inversor (España, en este caso).

—La apertura internacional de nuestra economía y la reciente liberalización de los movimientos de capitales amplían las posibilidades de llevar a la práctica esquemas fiscales internacionales en España. ¿Qué utilidad cree que tiene la planificación fiscal internacional para la empresa y el contribuyente españoles? ¿La ve como una necesidad de la actividad exterior de la empresa española y como un medio de reforzar su competitividad, o como una opción fiscal del contribuyente?

—La planificación fiscal internacional tiene dos facetas que podemos considerar como totalmente distintas:

1) La planificación de las empresas españolas que operan en el extranjero porque, de una u otra forma, venden sus productos o exportan sus servicios al extranjero.

2) La planificación fiscal de contribuyentes personas físicas, que, especialmente a la hora de invertir sus ahorros, pueden contar con alternativas



internacionales a las inversiones puramente domésticas.

Para las empresas, la liberalización no supone un gran cambio, pues ya venían utilizando la planificación mediante la obtención de autorizaciones o verificaciones previas de la Dirección General de Transacciones Exteriores. En cualquier caso, lo que sí es cierto es que si nuestros competidores de otros países utilizan este tipo de planificación, es absolutamente necesario que nuestras empresas también la utilicen para reforzar su competitividad.

En cuanto a las personas físicas, constituye una opción más, pero que hay que manejar con prudencia, pues para volúmenes pequeños o no muy grandes probablemente no compense el esfuerzo adicional, además de tener que manejar diferentes divisas, riesgos de cambio, etcétera.

—Desde el punto de vista empresarial, una estructura de actuación en el extranjero está en función de diversos factores (comerciales, organizati-

vos, financieros, fiscales, etc.). *¿Cómo ponderar el factor fiscal frente a otros factores relevantes?*

—Cuando se trata de diseñar una estructura organizativa en el extranjero, debemos diferenciar entre:

1) Estructura en los países donde vamos a realizar operaciones, ya sean de fabricación, distribución, etc. En estos países, los factores comerciales, de costes, etcétera, son los más importantes, y el aspecto fiscal no es sino un coste más que no podemos descuidar.

2) Utilización de sociedades instrumentales en países distintos a aquellos en donde se realizan las operaciones. Es aquí donde la planificación adquiere su máxima flexibilidad, pues en principio se puede elegir cualquier país en función principalmente de su fiscalidad, aunque también de su flexibilidad en materia legal, control de cambios, etcétera.

En este sentido, es muy importante recordar que un país o un tipo de sociedad que puede ser muy útil para determinada operación puede no serlo para otra, luego la decisión debe ser siempre objetiva en función de lo que se quiera conseguir.

Esta actividad es tan importante que, además de los ya bastante conocidos paraísos fiscales y Holanda, otros países europeos están adaptando sus legislaciones para atraer este tipo de sociedades instrumentales, como por ejemplo Luxemburgo, Austria, Bélgica, Irlanda, Suiza, e incluso, en algunos aspectos, Francia y los países escandinavos.

—*¿Cómo valora el actual sistema fiscal español, y su tratamiento de la fiscalidad internacional, en el contexto de internacionalización de nuestra economía y de libertad de circulación de capitales?*

—Entiendo que las autoridades fiscales españolas han hecho un importantísimo esfuerzo durante los últimos años para tratar de acercar nuestro régimen fiscal al de los países europeos, quizá quedando todavía la gran pega del elevado tipo marginal del IRPF. Aunque todavía no estamos al nivel de los países citados anteriormente, que compiten por atraer las sociedades instrumentales a su territorio, nuestro sistema fiscal sí se ha hecho equipa-

---

**«Nuestro sistema debería permitir deducir el Impuesto de Sociedades pagado por filiales en el extranjero participadas indirectamente en más del 25 por 100».**

---

---

**«Quizás estamos volviendo a caer en el mismo error que con el tipo de cambio de la peseta, y probablemente sería preferible seguir el ejemplo de los “segundones” europeos en vez del de las grandes potencias».**

---

rable con los de países como Inglaterra, Alemania o Francia. Quizás estamos volviendo a caer en el mismo error que con el tipo de cambio de la peseta, y probablemente sería preferible seguir el ejemplo de los «segundones» europeos en vez del de las grandes potencias.

Para mejorar algo nuestro sistema de tributación internacional, se podrían introducir en el nuevo Impuesto sobre Sociedades algunas normas tales como:

- Deducción del Impuesto sobre Sociedades pagado por filiales en el extranjero participadas indirectamente en más del 25 por 100. En la actualidad, sólo se permite la deducción cuando la participación es directa.

- Exención o bonificación de las plusvalías obtenidas en la venta de acciones de filiales en el extranjero, con determinados requisitos: por ejemplo, no ser residentes en paraísos fiscales y realizar directamente, o a través de filiales, operaciones comerciales y/o industriales.

—*¿Cómo considera que deberían reaccionar las autoridades tributarias españolas ante una utilización amplia por residentes fiscales en España de estrategias de planificación fiscal internacional?*

—En mi opinión, las autoridades fiscales españolas deben incluir medidas o normas que impidan la utilización, por empresas o particulares, de paraísos fiscales con el único fin de invertir en España.

Sin embargo, no sería conveniente establecer este tipo de normas para aquellos supuestos en que los paraísos fiscales se utilizan para canalizar inversiones reales en el exterior, por dos motivos:

1) Estas estructuras pueden mejorar nuestra competitividad exterior, especialmente frente a los países más desarrollados —por ejemplo, Estados Unidos, Inglaterra, Alemania, Francia y Holanda—, que sí establecen restricciones a la utilización de paraísos fiscales.

2) Normalmente, la utilización de estos paraísos fiscales va más en perjuicio de la recaudación de terceros países y no del país origen del inversor (en este caso, España).

Una vez que las empresas españolas se sitúen en un nivel más alto de penetración internacional, sería el momento de plantearse la introducción de este tipo de medidas.

## COLABORADORES

**ALBI IBAÑEZ, Emilio.** Nació en 1945. Doctor en Economía por la Universidad Complutense de Madrid y Ph.D. (Economía) por la Universidad de York (Inglaterra). Catedrático de Hacienda Pública y Derecho Fiscal de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Ha llevado a cabo una labor de asesoramiento tributario y económico, tanto en el sector privado como en el público. En la actualidad, es Presidente de Albi, Sánchez y Asociados.

**BRIONES FERNANDEZ, Luis.** Nacido en Madrid. Inspector de Finanzas del Estado (excedente) y Asesor Ejecutivo del Secretario de Estado de Hacienda hasta marzo de 1987. Licenciado en Derecho por la Universidad de Deusto y en Ciencias Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE), Madrid. Master en Derecho y en Tributación Internacional (International Tax Program) por la Universidad de Harvard, Estados Unidos. Es miembro del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid. En la actualidad, es socio del despacho Briones & Asociados de Madrid.

**FERNANDEZ PEREZ, José Ramón.** Es Licenciado en Derecho y en Ciencias Empresariales; diplomado en Hacienda Pública por el Fondo Monetario Internacional; Inspector de Finanzas del Estado, actualmente es Subdirector General de Relaciones Fiscales Internacionales y Tributación de no residentes en la Dirección General de Tributos del Ministerio de Economía y Hacienda. Miembro del Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE y del Grupo *ad hoc* sobre Cooperación Internacional en materia de tributación del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas.

**GARCIA MENDEZ, José.** Nació en Madrid hace treinta y ocho años. Es Licenciado en Periodismo (Universidad Complutense); ha cursado estudios oficiales de Banca (CUNEF), Sociología (Universidad Pontificia de Salamanca) y Económicas (UNED). Trabajó durante trece años en diferentes departamentos del Banco Zaragozano. Ha sido redactor de la agencia de noticias OTR-Press; de los semanarios *Día 32*, *Blanco y Negro y Dinero*; de los diarios *El Alcázar*, *ABC*, *Expansión* y *La Gaceta de los Negocios* (donde actualmente es Redactor Jefe de Análisis e Inversión), y colaborador de *Life Insurance* (Irlanda) e *International Management* (Inglaterra). Es profesor asociado del ICADE.

**GONZALEZ POVEDA, Victoriano.** Es Economista e Inspector de Finanzas del Estado, y Jefe del área de Servicios Especiales y Auditoría del Departamento de Inspección de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, área que dirige las actuaciones centrales en materia de fiscalidad internacional, delito fiscal y estudios económicos del departamento. Ha publicado varios libros sobre fiscalidad internacional.

**PALACIOS, José.** Es Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. Master en Derecho Fiscal por el Instituto de Empresa de Madrid en 1981 y 1984. Ha asistido a numerosos seminarios y cursos de especialización en España y en el extranjero sobre materia fiscal. Tras pertenecer a un despacho de abogados tributaristas, se incorporó a Arthur Andersen en 1983, donde ha venido prestando sus servicios, principalmente en el área de la planificación fiscal internacional. En

la actualidad es el representante español en el Grupo Europeo de Fiscalidad Internacional de la firma. Es asiduo colaborador de revistas y publicaciones, españolas y extranjeras, especializadas en derecho tributario. Participa frecuentemente como ponente en cursos y seminarios en España y el extranjero.

**PALAO TABOADA, Carlos.** Es abogado en ejercicio (Bufete Díaz-Arias) y Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Doctor en Derecho por la Universidad de Bolonia, Licenciado en Ciencias Económicas por la de Madrid (ahora Complutense) y Master of Laws (LL.M.) por la New York University. Es autor de varios libros y numerosos trabajos en materias jurídico-tributarias.

**PEREZ RUIZ, Gabriel.** Nació hace cuarenta y un años. Es Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Deusto, y Asesor Fiscal (ICADE 1976). Es miembro del Registro Oficial de Auditores de Cuentas (ROAC). De 1975 a 1978 trabajó para Hewlett-Packard Española en el Departamento de Impuestos y Contabilidad; de 1978 a 1979 lo hizo para Moret Godde Brinkman, en España, hoy parte del grupo Ernst & Whinney, como asesor fiscal. De 1979 a 1982 trabajó también como asesor fiscal en el Departamento de Impuestos para Arthur Andersen en Madrid. Desde 1982 es Gerente de Impuestos del Grupo General Motors España. Ha publicado un libro y diversos artículos sobre el IVA, así como desarrollado cursillos y seminarios en instituciones de Aragón. Es colaborador del Instituto de Estudios Fiscales.

**QUEVEDO FORT, Enrique.** Nació en Madrid en 1953. Es Licenciado en Derecho y en Ciencias Económicas, e Inspector de Finanzas del Estado (excedente). Ha sido Inspector de Finanzas en los Servicios de Inspección de las delegaciones de Hacienda de Burgos y Madrid desde 1978 a 1987. Desde mayo de 1987, es Director de la Asesoría Fiscal de Telefónica. Ha colaborado en distintas publicaciones especializadas en materia fiscal, y como profesor y conferenciante en la Escuela de la Hacienda Pública, Centro de Estudios Tributarios y Económicos, Escuela de Economía, Carta Tributaria, etcétera.

**RODRIGUEZ, César.** Es Licenciado en Derecho y Master en Administración de Empresas. Ha trabajado para Price Waterhouse desde 1975. Es especialista en Impuesto de Sociedades y en Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, así como en otros impuestos españoles. Actualmente, es socio a cargo de la División Jurídica y Fiscal de Price Waterhouse en España.

**VELASCO PLAZA, Joaquín.** Es economista, socio del Departamento Jurídico Tributario de Ernst & Young España. Cuenta con una experiencia profesional de quince años en esta firma, donde se especializa en el asesoramiento fiscal de operaciones financieras y, en general, a compañías multinacionales tanto extranjeras con inversiones en España como españolas con inversiones en el exterior.

**ZANCADA PEINADO, Fermín.** Es Licenciado en Derecho. Dirigió la Asesoría Fiscal de Iberia durante 1967 y 1968. Ingresó en 1969 en el Cuerpo de Inspectores de Finanzas del Estado, desempeñando sus servicios en el Instituto de Estudios Fiscales, en el Departamento de Relaciones Fiscales Internacionales y en la Inspección de la Delegación de Hacienda de Madrid. En 1982 es destinado a la Dirección General del Tesoro y Política Financiera, donde asume la titularidad de distintas subdirecciones generales. En 1989 pasa a la Oficina Nacional de Inspección como Inspector Nacional encargado de la inspección fiscal del sector financiero. Actualmente, está excedente, y es responsable de la Asesoría Fiscal y Financiera del Grupo de Empresas de la Corporación Financiera de la Caja de Madrid.

**CAJAS DE AHORROS  
CONFEDERADAS**

CAJA DE AHORROS PROVINCIAL  
DE ALBACETE  
**ALBACETE**

CAJA DE AHORROS  
DEL MEDITERRANEO  
**ALICANTE**

CAJA DE AHORROS PROVINCIAL  
DE ALICANTE Y VALENCIA  
**ALICANTE**

CAJA DE AHORROS DE AVILA  
**AVILA**

MONTE DE PIEDAD  
Y CAJA GENERAL DE AHORROS  
DE BADAJOZ  
**BADAJOZ**

CAJA DE AHORROS  
Y PENSIONES  
DE BARCELONA  
**BARCELONA**

CAJA DE AHORROS DE CATALUÑA  
**BARCELONA**

BILBAO BIZKAIA KUTXA  
**BILBAO**

CAJA DE AHORROS  
Y MONTE DE PIEDAD  
DEL CIRCULO CATOLICO  
DE OBREROS DE BURGOS  
**BURGOS**

CAJA DE AHORROS MUNICIPAL  
DE BURGOS  
**BURGOS**

CAJA DE AHORROS  
Y MONTE DE PIEDAD DE EXTREMADURA  
**CACERES**

CAJA DE AHORROS Y PRESTAMOS  
DE CARLET  
**CARLET (VALENCIA)**

CAJA DE AHORROS  
DE VALENCIA, CASTELLON  
Y ALICANTE (BANCAJA)  
**CASTELLON**

MONTE DE PIEDAD  
Y CAJA DE AHORROS DE CORDOBA  
**CORDOBA**

CAJA PROVINCIAL DE AHORROS  
DE CORDOBA  
**CORDOBA**

CAJA DE AHORROS DE GALICIA  
**LA CORUÑA**

CAJA DE AHORROS  
DE CUENCA Y CIUDAD REAL  
**CUENCA**

CAJA DE AHORROS PROVINCIAL  
DE GIRONA  
**GIRONA**

CAJA GENERAL DE AHORROS  
Y MONTE DE PIEDAD DE GRANADA  
**GRANADA**

CAJA DE AHORROS PROVINCIAL  
DE GUADALAJARA  
**GUADALAJARA**

CAJA PROVINCIAL DE AHORROS  
DE JAEN  
**JAEN**

CAJA DE AHORROS DE JEREZ  
**JEREZ DE LA FRONTERA (CADIZ)**

CAJA ESPAÑA DE INVERSIONES  
**LEON**

CAJA DE AHORROS DE LA RIOJA  
**LOGROÑO**

CAJA DE AHORROS  
Y MONTE DE PIEDAD DE MADRID  
**MADRID**

CAJA DE AHORROS DE RONDA,  
CADIZ, ALMERIA, MALAGA  
Y ANTEQUERA (UNICAJA)  
**MALAGA**

CAJA DE AHORROS COMARCAL  
DE MANLLEU  
**MANLLEU (BARCELONA)**

CAJA DE AHORROS DE MANRESA  
**MANRESA (BARCELONA)**

CAJA DE AHORROS LAYETANA  
**MATARO (BARCELONA)**

CAJA DE AHORROS DE MURCIA  
**MURCIA**

CAJA DE AHORROS  
Y MONTE DE PIEDAD  
DE ONTENIENTE  
**ONTENIENTE (VALENCIA)**

CAJA DE AHORROS PROVINCIAL  
DE ORENSE  
**ORENSE**

CAJA DE AHORROS DE ASTURIAS  
**OVIEDO**

CAJA DE AHORROS  
Y MONTE DE PIEDAD  
DE LAS BALEARES  
**PALMA DE MALLORCA**

CAJA INSULAR DE AHORROS  
DE CANARIAS  
**LAS PALMAS DE GRAN CANARIA**

CAJA DE AHORROS  
Y MONTE DE PIEDAD MUNICIPAL  
DE PAMPLONA  
**PAMPLONA**

CAJA DE AHORROS DE NAVARRA  
**PAMPLONA**

CAJA DE AHORROS DE POLLENSA  
**POLLENSA** (BALEARES)

CAJA DE AHORROS PROVINCIAL  
DE PONTEVEDRA  
**PONTEVEDRA**

CAJA DE AHORROS DE SABADELL  
**SABADELL** (BARCELONA)

CAJA DE AHORROS Y SOCORROS  
DE SAGUNTO  
**SAGUNTO** (VALENCIA)

CAJA DE AHORROS  
DE SALAMANCA Y SORIA  
**SALAMANCA**

CAJA DE AHORROS  
Y MONTE DE PIEDAD DE GUIPUZCOA  
Y SAN SEBASTIAN  
**SAN SEBASTIAN**

CAJA GENERAL DE AHORROS  
DE CANARIAS  
**SANTA CRUZ DE TENERIFE**

CAJA DE AHORROS  
DE SANTANDER Y CANTABRIA  
**SANTANDER**

CAJA DE AHORROS  
Y MONTE DE PIEDAD DE SEGOVIA  
**SEGOVIA**

MONTE DE PIEDAD  
Y CAJA DE AHORROS  
DE HUELVA Y SEVILLA  
**SEVILLA**

CAJA SAN FERNANDO  
**SEVILLA**

CAJA DE AHORROS PROVINCIAL  
DE TARRAGONA  
**TARRAGONA**

CAJA DE AHORROS DE TERRASSA  
**TERRASSA** (BARCELONA)

CAJA DE AHORROS PROVINCIAL  
DE TOLEDO  
**TOLEDO**

CAIXA VIGO  
**VIGO** (PONTEVEDRA)

CAJA DE AHORROS DEL PENEDES  
**VILAFRANCA DEL PENEDES**  
(BARCELONA)

CAJA DE AHORROS  
DE VITORIA Y ALAVA (CAJA VITAL)  
**VITORIA**

CAJA DE AHORROS  
Y MONTE DE PIEDAD DE ZARAGOZA,  
ARAGON Y RIOJA (IBERCAJA)  
**ZARAGOZA**

CAJA DE AHORROS  
DE LA INMACULADA DE ARAGON  
**ZARAGOZA**

## PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA

### Ultimos números publicados:

- N.º 45. La España desigual de las Autonomías
- N.º 46. Cajas de Ahorros: el reto de los años noventa
- N.º 47. Cajas de Ahorros: estrategias ante el futuro
- N.º 48. Sector público y mercado único
- N.º 49. Los mercados financieros españoles
- N.º 50. Sectores productivos españoles. Crónica fin de siglo
- N.º 51. Balance económico de las autonomías
- N.º 52/53. La batalla de Maastricht y los problemas de la economía española

## PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO

### (Antes Suplementos sobre el Sistema Financiero)

### Ultimos números publicados:

- N.º 35. La inversión colectiva y la distribución de la deuda pública: los Fondtesoro.
- N.º 36. Compensación y liquidación de valores mobiliarios
- N.º 37. Las entidades financieras ante la Unión Económica y Monetaria.
- N.º 38. Libertad de movimientos de capitales. Aspectos cambiarios y fiscales.
- N.º 39. El mercado español de divisas.
- N.º 40. La financiación de las Comunidades Autónomas.
- N.º 41. Planificación Fiscal Internacional

## ECONOMIA DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS

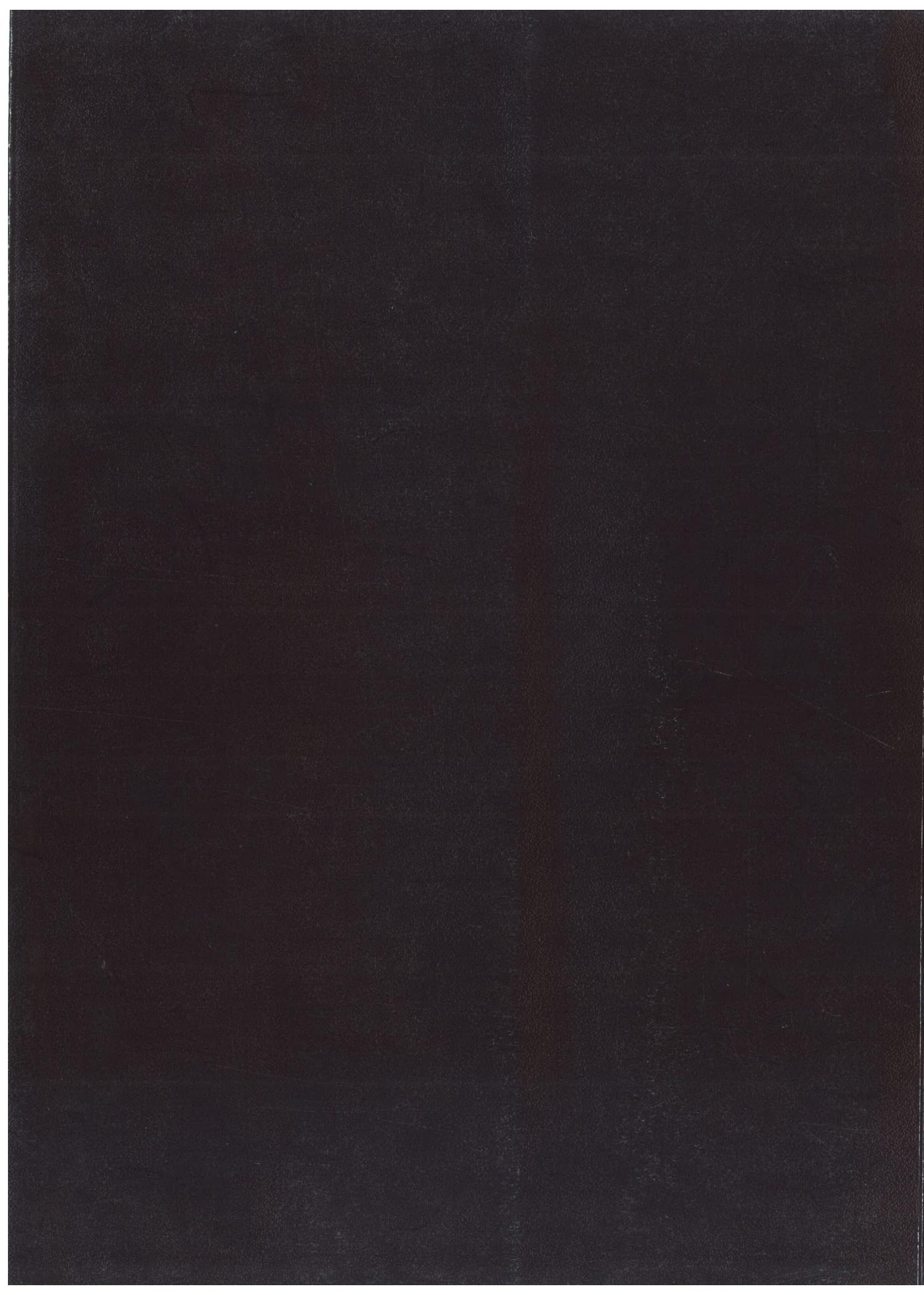
### Ultimos números publicados:

- N.º 8. Baleares.
- N.º 9. País Vasco.
- N.º 10. Aragón.
- N.º 11. Arco Mediterráneo.
- N.º 12. La Rioja.

## ESTUDIOS DE LA FUNDACION

- N.º 1. La política agrícola común y su aplicación en España.
- N.º 2. El debate sobre la flexibilidad del mercado de trabajo.
- N.º 3. Comentarios a la Ley de disciplina e intervención de las entidades de crédito.
- N.º 4. La localización industrial en España. Factores y tendencias.
- N.º 5. Comentarios a la Ley de disciplina e intervención de las entidades de crédito (segunda edición revisada)





## PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA

### ULTIMOS NUMEROS PUBLICADOS

- Núm. 44: Transformación Financiera en España
- Núm. 45: La España desigual de las Autonomías
- Núm. 46: Cajas de Ahorros: el reto de los años noventa
- Núm. 47: Cajas de Ahorros: estrategias ante el futuro
- Núm. 48: Sector público y mercado único
- Núm. 49: Los mercados financieros españoles
- Núm. 50: Sectores productivos españoles.  
Crónica fin de siglo
- Núm. 51: Balance económico de las autonomías
- Núm. 52/53: La batalla de Maastricht  
y los problemas de la economía española