

Curso 4. Medidas antiabuso: BEPS como marco de acción de la fiscalidad internacional

Universidad para la Cooperación Internacional

Tema 2: Contextualización de las Principales Acciones BEPS.

Tema 2: Contextualización de las Principales Acciones BEPS.

Caso Amazon y la Fiscalidad en la Economía Digital: Análisis Cronológico, Didáctico y Argumentativo

1. Introducción

Amazon, fundada en 1994 por Jeff Bezos, es un gigante de la economía digital. Su modelo de negocio inicial como librería en línea evolucionó hacia un ecosistema global que incluye comercio electrónico, servicios en la nube (AWS) y productos tecnológicos. Sin embargo, su éxito financiero ha estado acompañado de controversias sobre cómo gestiona su carga fiscal a nivel internacional.

Contexto del Caso:

Amazon ha sido criticada por:

- Usar estructuras fiscales que minimizan los impuestos en países donde genera ingresos significativos.
- Centralizar beneficios en jurisdicciones de baja tributación, como Luxemburgo.

2. Entidades Involucradas

LuxSCS (Luxembourg Société en Commandite Simple)

- **Descripción:** Sociedad comanditaria simple creada por Amazon en Luxemburgo en 2003.
- **Rol:** Gestionar la propiedad intelectual (PI) de Amazon en Europa.
- **Particularidad:** No está sujeta al impuesto corporativo en Luxemburgo.

Amazon EU S.À.R.L.

- **Descripción:** Subsidiaria responsable de las operaciones de ventas y distribución en Europa.
- **Rol:** Comercializar productos y servicios en países europeos y pagar royalties a LuxSCS por el uso de PI.
- **Sede:** Luxemburgo.

3. Cronología del Caso

1999-2003: Primera Fase de Expansión y Planificación Fiscal

- Amazon se expande a Europa y comienza a optimizar su carga fiscal.
- **2003:** Creación de **LuxSCS** y **Amazon EU S.à.r.l.** para gestionar operaciones y activos intangibles en Luxemburgo.

Estrategia clave: Centralizar la PI (propiedad intelectual) en una jurisdicción con baja tributación (Luxemburgo).

2006-2014: Implementación del Esquema Fiscal

- **2006:** Transferencia de PI desde EE. UU. a LuxSCS.
- LuxSCS licencia el uso de esta PI a Amazon EU S.à.r.l., que paga royalties calculados mediante precios de transferencia.

Beneficio fiscal: Amazon minimiza su carga tributaria en países europeos al deducir los royalties como gastos.

2014: Apertura de la Investigación por la Comisión Europea

- **Motivo:** Presunta ventaja fiscal indebida concedida por Luxemburgo.
- **Acusación:** La CE argumenta que los acuerdos fiscales entre Luxemburgo y Amazon:
 1. Permitieron a LuxSCS evitar pagar impuestos sobre la mayoría de sus ingresos.
 2. Aplicaron precios de transferencia que no reflejaban el principio de plena competencia.

2017: Decisión de la Comisión Europea

- **Conclusión:** Luxemburgo otorgó una ventaja fiscal indebida, violando las reglas de ayudas estatales de la UE.
- **Sanción:** Amazon debía devolver **250 millones de euros** en impuestos no pagados.

Argumentos de la Comisión Europea:

1. **LuxSCS como entidad no gravada:**
 - LuxSCS no cumplía con las condiciones para evitar el impuesto corporativo.
 - La mayoría de los ingresos generados por la PI europea no estaban sujetos a tributación.
2. **Precios de transferencia artificiales:**
 - Los royalties pagados por Amazon EU S.À.R.L. a LuxSCS no reflejaban el valor real de mercado.

2017-2023: Proceso de Apelación

Etapas 1: Tribunal General de la UE (2021)

- **Fallo:** Anulación de la decisión de la CE.
- **Motivo:** La CE no demostró suficientemente que los precios de transferencia violaban el principio de plena competencia.
- **Impacto:** Amazon no estaba obligada a devolver los 250 millones de euros.

Etapas 2: Tribunal de Justicia de la UE (2023)

- **Fallo Final:** Confirma la decisión del Tribunal General.
- **Motivo:** La CE no logró probar que Luxemburgo otorgó una ventaja fiscal selectiva a Amazon.

4. Argumentos de las Partes

4.1. Argumentos de la Comisión Europea

1. **Ventaja selectiva:** Luxemburgo diseñó un régimen fiscal que beneficiaba exclusivamente a Amazon.
2. **Distorsión de la competencia:** Las condiciones fiscales de Amazon no estaban disponibles para otras empresas.
3. **Royalties artificialmente elevados:** Amazon EU S.à.r.l. pagó cantidades desproporcionadas a LuxSCS.

4.2. Argumentos de Amazon y Luxemburgo

1. **Cumplimiento legal:** Amazon afirmó que sus prácticas fiscales cumplían con las leyes locales y los estándares internacionales.
2. **Precios de transferencia justificados:** Los pagos reflejaban el valor de mercado de la PI.
3. **Seguridad jurídica:** El acuerdo fiscal fue validado previamente por las autoridades de Luxemburgo.

5. Reflexiones

5.1. Sobre el Principio de Plena Competencia

- **Definición:** Las transacciones entre partes relacionadas deben reflejar las condiciones que se darían entre partes independientes.
- **Lección:** Los precios de transferencia mal calculados pueden desencadenar sanciones significativas.

5.2. Transparencia en Acuerdos Fiscales

- **Lección:** La falta de claridad en los acuerdos fiscales puede dar lugar a investigaciones por ayudas estatales.

5.3. Fiscalidad de la Economía Digital

- **Lección:** Las estructuras fiscales internacionales necesitan adaptarse a los nuevos modelos de negocio digitales.

6. Conclusión

El caso Amazon resalta las tensiones entre las estrategias fiscales corporativas y las iniciativas regulatorias para garantizar una tributación justa. Si bien Amazon ganó en los tribunales, el caso subraya la importancia de establecer normas fiscales más claras y armonizadas en la UE y a nivel global.

7. Referencias Bibliográficas

1. Comisión Europea (2017). *State aid: Commission finds Luxembourg gave illegal tax benefits to Amazon*. Disponible en: [Europa.eu](https://europa.eu).
2. Tribunal de Justicia de la Unión Europea (2023). *Judgment on the Amazon tax case*. Disponible en: curia.europa.eu.
3. OCDE (2021). *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy*. Disponible en: oecd.org.
4. Cuatrecasas (2023). *Análisis del fallo del TJUE sobre el caso Amazon*. Disponible en: cuatrecasas.com.

El Eje de los Precios de Transferencia en el Caso Amazon

Los **precios de transferencia** fueron el núcleo del caso Amazon, ya que la Comisión Europea (CE) argumentó que las transacciones entre las entidades del grupo en Luxemburgo no reflejaban el **principio de plena competencia**. Aquí se aborda en profundidad este eje técnico.

1. ¿Qué son los Precios de Transferencia?

Los precios de transferencia son los valores asignados a las transacciones entre entidades relacionadas dentro de un grupo multinacional. Según el **principio de plena competencia (arm's length principle)**, estos precios deben ser equivalentes a los que se establecerían entre partes independientes en condiciones similares.

1.1. Importancia en el Caso Amazon

En el esquema fiscal de Amazon:

1. **LuxSCS** (Luxembourg Société en Commandite Simple) era la titular de la propiedad intelectual (PI) de Amazon en Europa.
2. **LuxOpCo** (Amazon EU S.à.r.l.) utilizaba esta PI para operar en Europa y pagaba royalties a LuxSCS.

El cálculo y asignación de estos royalties fueron cuestionados por la CE, que alegó que:

1. **Los royalties transferidos eran artificialmente elevados.**
2. **LuxSCS no desempeñaba funciones que justificaran su nivel de ingresos.**

2. Metodología de Precios de Transferencia Utilizada

2.1. Método Utilizado por Amazon

El esquema fiscal aprobado en la decisión fiscal anticipada (DFA) de Luxemburgo utilizó el método de:

- **Cost Plus (Costo Adicionado)** para determinar los beneficios de LuxOpCo.
 - Este método asignaba a LuxOpCo un margen operativo basado en sus costos directos (como logística y ventas).
 - El margen adicional era limitado y se consideraba razonable para una entidad que asumía riesgos operativos.
- **Residual Profit Split (División Residual de Beneficios)** para asignar los beneficios adicionales (residuales) a LuxSCS.
 - LuxSCS recibía estos beneficios residuales como compensación por la titularidad de la PI.

2.2. Posición de la CE

La CE argumentó que:

1. El uso del **método de costo adicionado** para LuxOpCo subestimaba sus funciones reales.
 - LuxOpCo desempeñaba funciones críticas, como la logística, marketing y ventas.

2. El método de **división residual** asignaba de manera desproporcionada los beneficios a LuxSCS, a pesar de que esta no asumía riesgos ni funciones operativas relevantes.

2.3. Crítica al Análisis Funcional

La CE destacó que:

- LuxSCS no tenía empleados ni operaciones sustanciales, lo que contradecía su rol como receptor principal de beneficios.
- LuxOpCo realizaba las actividades operativas clave y asumía la mayoría de los riesgos, por lo que debería haber recibido una mayor parte de los beneficios.

3. Análisis del Tribunal de Justicia

3.1. Revisión del Método de Precios de Transferencia

El Tribunal General (2021) y el Tribunal de Justicia (2023) concluyeron que:

1. La CE no demostró adecuadamente que el método utilizado violara el principio de plena competencia.
2. Los beneficios asignados a LuxSCS podían justificarse por su titularidad de la PI.

3.2. Críticas al Enfoque de la CE

- **Errores en el Análisis Funcional:**
 - La CE no proporcionó un análisis detallado de las funciones reales de LuxSCS y LuxOpCo.
 - No probó que las actividades de LuxSCS fueran insuficientes para justificar los beneficios asignados.
- **Falta de Comparables:**
 - La CE no utilizó datos de mercado para demostrar que los royalties pagados estaban fuera de los rangos de precios de mercado.
- **Inconsistencias Metodológicas:**
 - La CE adoptó una posición híbrida, combinando elementos de diferentes metodologías de precios de transferencia sin justificación técnica suficiente.

3.3. Uso de las Directrices de la OCDE

El tribunal señaló que:

- Las Directrices de la OCDE sobre precios de transferencia son útiles, pero no tienen carácter vinculante.
- La CE no puede basarse únicamente en estas directrices para justificar violaciones al principio de plena competencia.

4. Elementos Clave en el Principio de Plena Competencia

4.1. Análisis Funcional

El análisis funcional evalúa:

1. **Funciones realizadas:** Actividades ejecutadas por cada entidad.
2. **Activos utilizados:** Recursos (como PI) que contribuyen al valor.
3. **Riesgos asumidos:** Exposición a riesgos financieros, operativos o de mercado.

En el Caso Amazon:

- LuxOpCo: Realizaba actividades operativas como ventas, marketing y logística.
- LuxSCS: Asumía riesgos relacionados con la titularidad de la PI, pero sin empleados ni operaciones significativas.

4.2. Comparables

Los comparables son datos externos que permiten evaluar si los precios de transferencia reflejan las condiciones del mercado.

Crítica de la CE: No había suficiente documentación que justificara la alineación de los royalties con datos de mercado.

5. Lecciones Aprendidas

5.1. Importancia de la Documentación

Las empresas deben respaldar sus precios de transferencia con análisis funcionales y comparables sólidos.

5.2. Sustancia Económica

Las entidades involucradas en la transacción deben demostrar sustancia real (empleados, operaciones) para justificar la asignación de beneficios.

5.3. Uso de Métodos Consistentes

Es fundamental aplicar metodologías coherentes que reflejen las funciones y riesgos asumidos por cada entidad.

5.4. Transparencia y Cumplimiento

Las multinacionales deben garantizar que sus estructuras fiscales cumplan con los estándares internacionales y locales.

6. Conclusión del Caso

El Tribunal de Justicia concluyó que la CE no probó suficientemente que los precios de transferencia aprobados por Luxemburgo fueran incompatibles con el principio de plena competencia. Esto refuerza la importancia de un enfoque técnico sólido en disputas de precios de transferencia.