UNHAPPY MEAL

Prácticas de McDonald's
para evitar pagar impuestos en Europa

UNHAPPY MEAL

Prácticas de McDonald's para evitar pagar impuestos en Europa

EPSU
FSESP
EGÖD

EFFAT

WAR ON WANT
FIGHTING GLOBAL POVERTY

SEIU
Stronger Together

CHANGE to WIN

Prólogo

Este informe es el resultado del esfuerzo en común de varios sindicatos europeos y americanos que representan a más de 15 millones de trabajadores en diferentes sectores de la economía de cuarenta países y “War on Want” , la campaña británica contra la pobreza. Los miembros de esta coalición trabajan por una economía basada en el empleo digno y un sistema impositivo justo progresista a nivel nacional, europeo e internacional. Esta es la primera vez que hemos unido fuerzas para poner el foco sobre un ejemplo de la evasión fiscal corporativa, un asunto crítico que afecta al futuro de la democracia y el estado del bienestar.

Casi todo el mundo conoce a alguien que trabaja o ha trabajado en alguno de los 7850 establecimientos que McDonald’s tiene en Europa. Mientras McDonald’s se presenta a si misma como una fuente de empleos vigorosa, particularmente para la juventud, sus empleados a menudo sufren de la precariedad, bajos salarios con pocas perspectivas de tener un empleo estable o progresión laboral. En el Reino Unido, por ejemplo, la mayoría de los 97.000 empleados están contratados con modalidades contractuales con contratos de “0 horas” sin garantizar un mínimo de horas, ni una estabilidad horaria.

Mientras que las miserables condiciones de trabajo de McDonald’s son bien conocidas, este informe es el primero que arroja luz sobre los impuestos que paga la empresa. Éste se basa sobre las cuentas financieras de la compañía y sus filiales, así como informaciones aparecidas en la prensa y varias investigaciones.

Mientras empresas multinacionales como McDonald’s evaden impuestos, los empleados de las administraciones pública sufren recortes salariales, las enfermeras y asistentes sociales sufren recortes sobre sus condiciones de trabajo. De hecho más de 56.000 puestos de inspectores de hacienda han sido recortados en toda la UE, precisamente en el momento en que son más necesarios que nunca para investigar empresas como McDonald’s. Este informe aporta munición para animar a los gobiernos, parlamentos y la comisión europea denunciar estas prácticas, hacer que los evasores fiscales rindan cuentas y comenzar un diálogo realmente democrático que desemboque en profundas reformas y restablezca la confianza sobre un sistema impositivo justo, progresista, eficiente y transparente.

Desde 2005, ‘Change to win’ ha defendido el acceso a la sanidad universal, la justicia impositiva, la protección al consumo y otras garantía de los trabajadores para poder reconstruir la clase media. Estamos muy agradecidos a los investigadores de “Change to win” por recopilar esta información. Esperamos que este informe ayude a implantar la justicia impositiva en el menú de McDonald’s.

EPSU, EFFAT, SEIU y **War on Want**
Bruselas, 24 de febrero de 2015

Contents

6 RESUMEN EJECUTIVO

7 LOS MERCADOS EUROPEOS MÁS IMPORTANTES DE MCDONALD'S

8 INTRODUCCIÓN

9 FRANQUICIAS Y REGALÍAS (ROYALTIES)

11 ESTRUCTURA DE LUXEMBURGO

12 IMPACTO FISCAL

14 RECUPERACIÓN POR LA COMISIÓN EUROPEA

16 RECUPERACIÓN POR PARTE DE PAÍSES INDIVIDUALES

20 CONCLUSIÓN

22 NOTAS

Resumen Ejecutivo

McDonald's es una de las marcas más reconocidas a nivel mundial, con 36.000 tiendas que cada día sirven aproximadamente a 69 millones de clientes.[1] El sistema McDonald's da empleo a 1,9 millones de personas, lo que hace que ésta sea la segunda empresa más grande del mundo en el sector privado.[2] McDonald's abrió su primer restaurante de Europa en los Países Bajos en 1971. Desde entonces, McDonald's ha crecido hasta convertirse en la empresa de comida rápida más grande de Europa, con 7.850 tiendas[3] y 20,3 miles de millones de euros de ventas en todo el sistema en el 2013.[4] La división Europea de McDonald's también es una importante fuente de beneficios para McDonald's, representando cerca del 40% de todo el ingreso de las operaciones de la empresa en el 2013.[5]

En el 2009 McDonald's reestructuró su negocio con el resultado de evitar pagar de miles de millones al fisco en sus operaciones en Europa. Esta reestructuración implicó:

- El establecimiento de la sociedad de responsabilidad limitada McD Europe Franchising Sàrl, una empresa que actúa como depósito legal de los activos de propiedad intelectual (intelectual property holding Company) residente en Luxemburgo, con una filial en Suiza, inmediatamente después de un cambio en la política de impuestos en Luxemburgo que permite a las empresas beneficiarse de reducciones importantes de sus tasas de impuestos sobre el ingreso obtenido a partir de propiedad intelectual;

- Desplazar la central Europea de McDonald's de Londres a Ginebra, que se informó se hizo para propósitos fiscales; y

- Enviar miles de millones en regalías (royalties) desde sus operaciones europeas a McD Europe Franchising Sàrl.

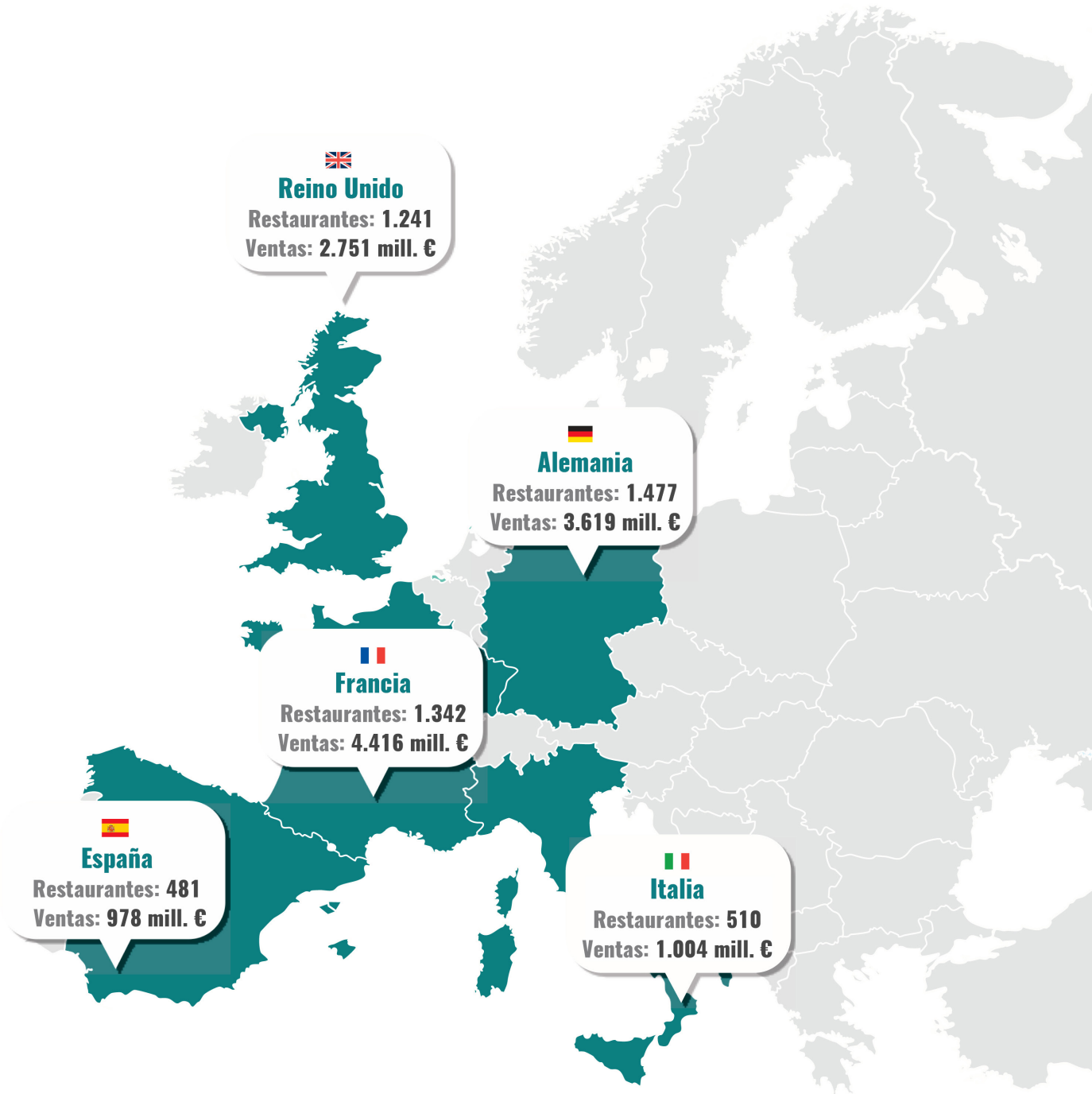
Como resultado, McDonald's se dedicó a optimizar de manera agresiva y potencialmente abusiva de su estructura, con lo que ha evitado pagar importantes cantidades de impuestos en todo el continente. Estas estrategias de optimización de impuestos han podido costar a los gobiernos europeos un potencial de más de mil millones de euros en ingresos fiscales durante los cinco años que van desde 2009 a 2013.

Este informe describe en detalle las estrategias adoptadas por McDonald's en Europa para evitar pagar impuestos y evalúa su impacto en el ahorro de impuestos para la empresa, tanto en toda Europa como en los mercados más importantes, como Francia, el Reino Unido, Italia y España. También recomienda los pasos que la Comisión Europea y los Estados Miembros podrían tomar para investigar la posible ilegalidad de la estrategia fiscal de McDonald's en Europa y para animar la transparencia y el cumplimiento fiscal por parte de las corporaciones multinacionales.

Los mercados europeos más importantes de McDonald's

Este mapa muestra el sistema de ventas, cuentas de tiendas y cifras de McDonald's en los cinco mercados más importantes.

2013: el sistema de ventas en millones de euros. Cifras de ventas en enero 2015.



Introducción

Desde la crisis financiera mundial de 2007-08, las ventas de McDonald's en Europa han aumentado en casi un 20 por ciento.[6] Mientras tanto, Europa está a punto de caer en la tercera recesión en seis años. En la mayoría de los países de la Unión Europea, el Producto Interior Bruto per cápita está todavía por debajo de los niveles anteriores al periodo previo a la crisis y el desempleo se mantiene alto en toda Europa, con una tasa de desempleo en la eurozona en Diciembre de 2014 de un 11.4 por ciento, y el desempleo entre los jóvenes por encima del 20 por ciento.[7] Para reducir la deuda y los déficits muchos países Europeos han impuesto medidas de austeridad severas, incluyendo importantes recortes en servicios públicos esenciales, lo que ha supuesto cargar el equilibrio de los presupuestos públicos en los miembros de la sociedad más pobres y más vulnerables.[8] Al mismo tiempo, las corporaciones multinacionales como McDonald's han implementado estrategias que les permiten evitar pagar su justa parte de impuestos.

La reciente revelación de cientos de documentos por parte de Luxemburgo –documentos que sacan a la luz un conjunto de mecanismos previamente no revelados por los que compañías multinacionales evitaban pagar impuestos – ha reavivado el debate sobre las prácticas para evitar pagar impuestos de sociedades o corporativos en toda Europa. Estos documentos filtrados, publicados por el Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación (ICIJ - International Consortium of Investigative Journalists), ilustran las complejas estructuras de corporaciones y acuerdos fiscales secretos que más de 300 empresas como Pepsi, IKEA y FedEx consiguieron en Luxemburgo para poder reducir sus impuestos y ahorrar miles de millones de euros.[9]

Estas revelaciones llegan poco después de las investigaciones que la Comisión Europea está llevando a cabo sobre estos tipos de acuerdos secretos. En junio del 2014 la Comisión abrió una investigación formal sobre los acuerdos fiscales firmados entre la empresa de automóviles Italiana Fiat y Luxemburgo.[10] A principios de este año, la Comisión también dio a conocer los resultados preliminares de su investigación sobre la tienda on-line mundial Amazon, sugiriendo que el acuerdo fiscal de la empresa en Luxemburgo puede estar violando las normas de competencia de la Unión Europea.[11] En Diciembre de 2014 la Comisión amplió su investigación a las resoluciones fiscales nacionales, especialmente en lo que se refiere a los regímenes de propiedad intangible, de todos los Estados Miembros.[12]

McDonald's ya se está enfrentando al escrutinio regulatorio sobre sus prácticas fiscales, puesto que alteraron su estructura corporativa Europea a una que es ampliamente sospechosa de tener el propósito de reducir al mínimo los impuestos. Al final del 2013 las autoridades francesas lanzaron investigaciones contra McDonald's por evasión de impuestos en Francia,[13] e informes de la prensa sugieren que la Comisión Europea también está investigando a la empresa por usar sus filiales de Luxemburgo para reducir al mínimo los impuestos de sus ingresos en Europa.[14] En su presentación del impuesto de sociedades o impuesto corporativo del tercer trimestre de 2014, McDonald's ha tenido que aceptar un mayor escrutinio de sus prácticas fiscales y reportar gastos fiscales adicionales por valor de 204 millones de euros, como resultado de resoluciones impositivas desfavorables y de una progresión en las auditorías fiscales en los mercados internacionales, lo que sugiere que estas investigaciones fiscales están comenzando a traducirse en consecuencias reales para la empresa.[15]

Franquicias y regalías (royalties)

Modelo de franquicia de McDonald's

La rentabilidad de McDonald's depende de su modelo de franquicia, del que se deriva un ingreso importante proveniente de regalías o royalties y cuotas de los franquiciados más que a través de la operación directa de los restaurantes por parte de la corporación. En Europa, más del 73 por ciento de las tiendas de McDonald's están operadas por franquiciados.[16]

Franquiciar es un sistema por el cual empresas distintas -un franquiciador y sus franquiciados- firman un acuerdo que permite a los franquiciados comprar el derecho a utilizar el concepto o idea, el nombre comercial, el saber cómo hacer y otras propiedades industriales o intelectuales del franquiciador.[17] Los franquiciadores también proporcionan a sus franquiciados continua asistencia comercial y técnica. Los franquiciados normalmente pagan por adelantado al franquiciador una tasa para participar en el sistema de franquicia. Pagan también de forma continua royalties, algunas veces también denominadas honorarios de servicio, que normalmente están basados normalmente en un porcentaje de las ventas.

Los royalties de las franquicias de McDonald's

McDonald's parece cobrar de forma uniforme a sus franquiciados en Europa una tasa de regalías del cinco por ciento de las ventas de los franquiciados.[18] McDonald's también controla de forma rutinaria las propiedades inmobiliarias para sus restaurantes franquiciados, con los franquiciados pagando a la empresa el alquiler del local, además de los pagos de regalías. En algunos países de Europa McDonald's también extrae pagos de regalías de sus restaurantes corporativos, cobrando efectivamente a sus empresas filiales a nivel de país por el derecho a gestionar los restaurantes de McDonald's.[19]

Sin embargo, en los Estados Unidos, las franquicias de McDonald's sólo pagan un cuatro por ciento de regalías a McDonald's USA, LLC; esta entidad después paga al grupo McDonald's un royalty o regalía de tan sólo un dos por ciento por el uso del sistema y la marca McDonald's por parte de sus restaurantes franquiciados y propios.[20] McDonald's USA, LLC retiene el dos por ciento residual de las ventas, permitiéndole reinvertir en el mercado y proporcionar a los franquiciados soporte y servicios cruciales de forma continuada. Las filiales que operan a nivel nacional equivalentes en Europa aparentemente pasan el cinco por ciento completo de las regalías en nombre de sus restaurantes franquiciados y corporativos a filiales extranjeras de McDonald's, probablemente en jurisdicciones de baja tributación fiscal. Las filiales que operan a nivel nacional no parece que retengan ninguna de las regalías que cobran de los franquiciados para servicios de apoyo a esos franquiciados.[21]

Si el dos por ciento de regalías pagado por McDonald's USA, LLC se le paga a otra empresa de Estados Unidos, como el titular o propietario definitivo de la propiedad intelectual, la cantidad completa del cuatro por ciento de regalías estará sujeta al impuesto sobre sociedades en los Estados Unidos. Sin embargo, en Europa ningún porcentaje de ese cinco por ciento de royalties parece estar sujeto al impuesto de sociedades en el país en el que se genera dicho ingreso. Si se pagan las regalías a una subsidiaria extranjera en una jurisdicción de baja tributación fiscal, en última instancia pueden estar sujetas al pago de impuestos a una tasa muy baja o no estar sujetas al pago de impuestos en absoluto.

Estos pagos de regalías son un componente importante de la agresiva estrategia de optimización fiscal de McDonald's. McDonald's ha usado los royalties para reducir significativamente el pago de impuestos en toda Europa, permitiéndole maximizar los beneficios que saca con impuestos muy bajos.

Implicaciones fiscales de los pagos de las regalías

Los pagos de royalties son comúnmente utilizados por empresas transnacionales para limitar las obligaciones tributarias. Las filiales que operan en jurisdicciones con impuestos altos hacen los pagos de regalías sobre la propiedad intelectual a sociedades que actúan como depósito legal de activos de propiedad intelectual en jurisdicciones de baja tributación fiscal. Las regalías se consideran como gastos deducibles de impuestos en el país en el que se realiza la actividad, reduciendo el ingreso sobre el que se gravan los impuestos de sociedades allí. Los mismos royalties pueden entonces recibir tratamiento fiscal preferencial en el país de destino, tal como ser gravadas a tasas muy bajas. Esto se conoce como transferencia de beneficios, ya que transfiere los beneficios imponibles de una jurisdicción de altos impuestos a jurisdicciones de baja o ninguna tributación en absoluto.[22]

Muchas jurisdicciones con impuestos bajos proporcionan exenciones fiscales significativas en inversiones en de propiedad intelectual y las regalías derivadas de la propiedad intelectual. En Luxemburgo, una figura denominada "caja de propiedad intelectual" reduce la tasa habitual de los impuestos de sociedades en la mayoría de las regalías de un 29,2 por ciento a un 5,8 por ciento del ingreso sujeto a impuestos o ingreso gravable.[23] En Suiza, la tasa efectivas del impuesto de sociedades para empresas que derivan la mayoría de sus ingresos fuera de las fronteras suizas están entre el cero y el doce por ciento.[24] Una estructura común utilizada por empresas multinacionales es utilizar una empresa que actúe como sociedad de control (holding) en Luxemburgo con una sucursal suiza. Esta estructura conjunta les permite a las empresas aprovecharse de los regímenes fiscales favorable de ambos países.[25]

En muchos casos, las empresas son capaces de reducir aún más sus tasas de impuestos en Luxemburgo o en otros países negociando resoluciones impositivas, o mediante Acuerdos Previos de Valoración con esos países.[26] Como se indicó anteriormente, estos tipos de acuerdos fiscales secretos están ya bajo investigación por la Comisión Europea, como posibles violaciones a la normativa de Europa sobre la competencia.[27]

Estructura de Luxemburgo

En el 2008 y 2009 McDonald's hizo dos cambios importantes en su estructura corporativa europea, lo cual resultó en la optimización agresiva de sus acuerdos fiscales en Europa.

Las cifras

2009 - 2013

McD Europe Franchising Sárl

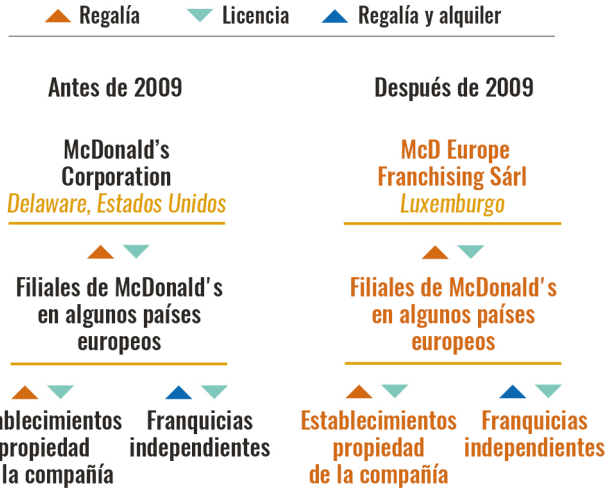
- Facturación: **3.708 millones de €**
- Estimación de impuestos no pagados en toda Europa: **1.060 millones de €**
- Impuestos pagados en Luxemburgo: **16 millones de €**
- Plantilla: **13** empleados

Primeramente, a finales del 2008, McDonald's transfirió su propiedad intelectual y derechos de franquicia europeos a McD Europe Franchising Sàrl, una filial de McDonald's con base en Luxemburgo y con sucursales tanto en Suiza como en Estados Unidos. Esto produjo una estructura probablemente artificial con verdadera actividad económica limitada. A pesar de recibir 833,8 millones de euros en regalías durante el 2013, la empresa tenía sólo 13 empleados y no consignaba en sus Cuentas de Resultados Anuales ninguna indicación de una inversión continuada en investigación y desarrollo.[28]

En segundo lugar, en julio del 2009, como consecuencia de una serie de cambios en el tratamiento fiscal de las regalías y de los derechos de autor o propiedad intelectual en Luxemburgo y en el Reino Unido, McDonald's trasladó su central en Europa desde Londres a Ginebra. Se informó ampliamente a través de la prensa que este movimiento estaba relacionado con impuestos y que era parte de una tendencia que se está produciendo para acceder a tasas de impuestos más bajas. McDonald's manifestó a través de un portavoz que el traslado "nos permitirá dirigir la gestión estratégica de los derechos de propiedad internacional claves desde Suiza, lo que incluye el licenciamiento de esos derechos a los franquiciados de McDonald's en Europa."[29]

Esto parece ser parte de una estrategia más amplia que tiene como efecto limitar las obligaciones fiscales sobre los beneficios en el extranjero de McDonald's en EE.UU. McDonald's revela que retiene doce mil seiscientos millones de euros en ganancias no distribuidas, que los considerada invertidos de forma permanentemente en operaciones fuera de los Estados Unidos y por las que no registra obligaciones fiscales.[30] McDonald's ha retrasado la repatriación de estos miles de millones de ganancias en el extranjero, por lo tanto no está pagando los impuestos de estos ingresos en su país de origen.[31]

Presunta estructura empresarial de McDonald's en Europa



Impacto fiscal

Desde la reestructuración de las operaciones de McDonald's en el 2009, McD Europe Franchising Sàrl se ha convertido en una de las filiales más grandes de McDonald's en Europa. En el período 2009 a 2013, se han pagado a McD Europe Franchising Sàrl más de 3.700 millones de euros en royalties.[32]

A pesar de recibir miles de millones en regalías desde que fueron establecidas, McD Europe Franchising Sàrl y sus oficinas filiales en los Estados Unidos y en Suiza han reportado solamente 3,3 millones de euros en impuestos totales en el 2013. De hecho la parte de los impuestos reportados por McD Europe Franchising Sàrl como pagables a Luxemburgo – el país en el que se incorporó la entidad – fue tan asombrosamente baja como €3.235 euros.[33]

Si McDonald's está explotando completamente esta estructura en Luxemburgo para evitar pagar impuestos sobre la cantidad total de royalties ganados, la pérdida de ingresos fiscales para los gobiernos europeos podría superar los mil millones de euros en el periodo 2009-2013.[34] La tabla número 1 detalla los impuestos potenciales que McDonald's habría tenido que pagar a los gobiernos europeos si la empresa hubiera retenido los fondos para invertirlos en las comunidades en las que realiza su actividad, en lugar de sacarlos hacia jurisdicciones de bajos impuestos.

Tabla 1: Regalías recibidas por McD Europe Franchising Sàrl, impuestos reportados y estimación del ahorro de impuestos en toda Europa entre 2009 y 2013, en millones de euros[35]

	2009	2010	2011	2012	2013	Acumulado
Total de regalías recibidos	587,8	703,4	766,8	816,1	833,8	**3.707,9**
Impuestos estimados, si las regalías se hubieran quedado en los países europeos como beneficios	161,8	193,6	211,1	244,6	229,5	**1.060,1**
Impuestos reportados	2,8	3,8	3,5	2,6	3,3	**16,00**

Es importante resaltar que los royalties recibidos por McD Europe Franchising Sàrl y sus ganancias aumentaron significativamente entre el 2009 y el 2013, pero su impuesto reportado se ha mantenido no sólo bajo sino también estable de un año para otro, lo que resulta en que su tasa efectiva de impuestos desciende a lo largo de ese período.[36]

La información financiera disponible sobre muchas de las filiales europeas de McDonald's es limitada debido a las opciones de la estructura corporativa realizadas por la empresa, combinado con la falta de divulgación de información financiera detallada en muchos países de Europa. Así pues, la cantidad de impuestos impagados es una estimación basada en los documentos financieros disponibles. Está claro, sin embargo, que McD Europe Franchising Sàrl sólo está pagando una pequeñísima fracción de los impuestos que de otra manera se habrían pagado si se hubieran retenido para invertir en los mercados en los que McDonald's realiza sus actividades.

La tasa de impuestos sugiere una resolución impositiva

La tasa efectiva de impuestos para el 2013 de McD Europe Franchising Sàrl había caído al 1,4 por ciento.[37] Esta tasa tan extremadamente baja está significativamente por debajo de esas que parecen estar disponibles bajo el régimen fiscal estándar de Luxemburgo, incluso teniendo en cuenta la generosa tasa de Luxemburgo del 5,8 por ciento para el ingreso por royalties y propiedad intelectual. Esto sugiere que estas tasas tan significativamente bajas son posiblemente el resultado de un acuerdo fiscal preferencial con Luxemburgo, que sería similar a los que fueron revelados por las filtraciones de ICIJ a finales del 2014.

Cuando se tiene en cuenta el contexto de la totalidad del importe de regalías que la empresa recibe, los impuestos reportados por McD Europe Franchising Sàrl son aún más pequeños. El ingreso de la empresa que está sujeto a impuestos se reduce por unos pocos costes importantes que constituyen una gran parte del total de las regalías recibidas. Los costes principales reportados por la empresa son gastos de reparto de costes, gastos de royalties y honorarios de gestión, los cuales son en gran medida pagos entre las empresas.[38] Estos tipos de pagos entre empresas están normalmente sujetos a resoluciones impositivas o a Acuerdos Previos de Valoración.[39] Además de la tasa de impuestos baja y estable, la naturaleza y el tamaño de estos costes puede ser un indicador añadido de la presencia de una resolución impositiva o de un Acuerdo Previo de Valoración con Luxemburgo.

Recuperación por la Comisión Europea

Las instituciones europeas juegan un papel fundamental en la lucha contra actividades que tengan por objeto evitar pagar impuestos en Europa. El Parlamento Europeo tiene la facultad y el poder para examinar en profundidad los comportamientos fiscales de los Estados Miembros y solicitar la intervención de la Unión Europea en favor de una mayor transparencia y el cumplimiento de las normativas de la Unión Europea sobre la competencia. La Dirección General de la Competencia de la Comisión Europea tiene el poder para investigar y regular asuntos relacionados con las ayudas estatales. De acuerdo con el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, cualquier ayuda -incluyendo subsidios como el tratamiento de favor fiscal - otorgada por un Estado miembro de la Unión Europea, que distorsiona la competencia al favorecer a determinadas empresas, constituye una violación de las normas del mercado común europeo.[40] Hay ciertas excepciones a esta normativa relativas al desarrollo económico general, innovación, investigación y desarrollo, política social o medioambiental y actividades que sirven al interés general, ninguna de las cuales aplica al asunto que se está tratando.[41]

Como se señaló anteriormente, la Comisión Europea ya está investigando las prácticas fiscales de algunos países (incluyendo Luxemburgo, Irlanda, Países Bajos y Bélgica) y los regímenes fiscales de algunas empresas (como Apple, FIAT, y Amazon).[42] El compromiso y esfuerzo de la Comisión Europea han sido tangibles y cruciales, pero se puede hacer más en Europa para desmantelar las estrategias que tienen como fin evitar pagar impuestos. Si la Comisión decide que un Estado Miembro ha proporcionado, en forma de acuerdos fiscales secretos, una ayuda estatal a empresas y que esa ayuda va en contra de la normativa de competencia, se puede ordenar que dicho Estado Miembro recupere la ayuda con intereses añadidos de las empresas que las recibieron. Si el Estado Miembro se niega a cumplirlo, la Comisión puede enviar el caso al Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea.

Dada la baja tasa de impuestos y el alto nivel de los gastos de costes compartidos de McD Europe Franchising Sàrl, es probable que la empresa llegase a un acuerdo fiscal secreto con Luxemburgo. Por lo tanto, el caso McDonald's debería incluirse en el ámbito de aplicación tanto de las investigaciones en curso lanzadas por la Comisión Europea como en el análisis que el comité especial sobre resoluciones impositivas del Parlamento Europeo inició el 12 de febrero de 2015. Esto le daría a la Comisión el poder para determinar si tal acuerdo potencial proporciona trato especial y preferencial a McD Europe Franchising Sàrl, y por lo tanto si debería ser considerado como una ayuda estatal en contra de la normativa de la competencia. Si es así, la Comisión podría potencialmente ordenar a Luxemburgo que cese de proporcionar un trato fiscal especial a McDonald's y recuperar los impuestos sobre ese ingreso que deberían haber sido pagados en Luxemburgo.

Suponiendo de manera muy timorata que McD Europe Franchising Sàrl fue tratada bajo la tasa fiscal especial de la caja de propiedad intelectual (IP Box) del 5,8 por ciento, la Comisión podría recuperar hasta €194 millones de Euros en impuestos impagados durante el periodo del 2009 al 2013.[43] Debido al generoso tratamiento fiscal de las regalías por parte de Luxemburgo, esto es sólo una fracción de los impuestos que la empresa habría pagado en toda Europa si no hubiera utilizado esta estructura de Luxemburgo.

En opinión de la Comisión Europea, los regímenes fiscales especiales para derechos de la propiedad intelectual 'se supone que son para estimular la innovación y la inversión en nuevas tecnologías'. La Comisión recientemente ha visto evidencias de que tales regímenes, de hecho, no suponen un desencadenante de actividad significativa en investigación y desarrollo adicional y benefician sólo a los negocios altamente móviles. Dado que McD Europe Franchising Sàrl no informó de ningún coste por inversión en investigación y desarrollo, el beneficio que recibe bajo la caja de propiedad intelectual (IP Box) también puede ser cuestionado en virtud de la regulación sobre las ayudas estatales.[44] Si a Luxemburgo se le ordenase que recuperase el monte total de los posibles impuestos no pagados, a la tasa estándar completa del impuesto de sociedades, la cantidad total podría ser de hasta €1.050,3 millones de euros entre 2009 y 2013.[45]

Tabla 2: Máximo de ingreso potencial sujeto a impuestos y de impuestos adeudados a Luxemburgo por McD Europe Franchising Sàrl entre el 2009 y el 2013, en millones de euros[46]

	2009	2010	2011	2012	2013	Acumulado
Máximo de ingreso potencial sujeto a impuestos	584,1	664,9	775,4	800,1	819,4	**3.643,9**
Impuestos potenciales debidos a Luxemburgo, si se aplicase la tasa de la caja de propiedad intelectual (IP Box)	30,6	34,2	41,1	43,5	44,6	**194,0**
Impuestos potenciales debidos a Luxemburgo, si se aplicase la tasa corporativa completa	167,0	190,1	223,3	230,4	239,4	**1.050,3**

Recuperación por parte de países individuales

Además de los poderes y competencias de la Comisión Europea sobre las ayudas estatales, casi todos los países de Europa tienen en vigor leyes generales contra el abuso o las prácticas para evitar pagar impuestos de sociedades, para ayudar a combatir las actividades de evitar pagar impuestos por parte de las corporaciones.[47] Estas normativas tienen como objetivo una planificación fiscal agresiva que tiene por efecto evitar el pago de impuestos, incluso cuando los beneficios fiscales se derivan de estructuras o transacciones que son en cualquier caso legales. Las autoridades fiscales de las naciones pueden investigar las disposiciones o acuerdos tributarios de estas normativas y determinar si una estructura o transacción es artificial por naturaleza y no tiene ningún otro propósito real que minimizar los impuestos a pagar por parte de la corporación. También pueden investigar si una filial extranjera dirige realmente un establecimiento con actividad oculta de manera permanente en ese país, actividad que debiera estar sujeta a la imposición tributaria. Si se descubre que esos acuerdos o arreglos están motivados exclusivamente o principalmente por beneficios fiscales, las autoridades pueden hacer caso omiso de ellos y exigir un nuevo pago más elevado que el anterior. En muchos casos las autoridades también tienen competencia y capacidad para imponer sanciones importantes, además de recuperar los impuestos impagados.

Tabla 3: Ventas en todo el sistema de McDonald's, regalías estimadas, impuestos estimados ahorrados y sanciones máximas posibles entre el 2009 y el 2013, en millones de euros

	Francia	Reino Unido	Italia	España
Ventas de todo el sistema del 2009 al 2013	21.552,3 €	11.067,8 £	4.691,3 €	4.494,3 €
Regalías del 2009 al 2013	1.077,6 € - 1.987,0 €	294,2 £	237,8 €	228,4 €
Impuestos estimados adeudados del 2009 al 2013	386,2 € - 713,6 €	75,7 £	74,7 €	68,5 €
Sanciones máximas posibles del 2009 al 2013	308,9 € - 570,9 €	Sin sanciones	149,3 €	102,8 €

A continuación se muestra un resumen de las operaciones de McDonald's en algunos mercados clave, en los que las autoridades fiscales nacionales tienen normativas generales contra actividades de evasión de impuestos o contra el abuso, que podrían utilizarse para investigar y potencialmente volver a evaluar las obligaciones tributarias de McDonald's si se encuentra que el régimen de McDonald's infringe la legislación fiscal aplicable.

Francia

Francia es el mayor mercado en ventas de McDonald's en Europa y se encuentra entre los países más rentables del mundo para McDonald's. Desde el 2009 al 2013, McDonald's y sus franquiciados hicieron 21.600 millones de euros de ventas en Francia.[48] Como se hizo notar anteriormente, el gobierno francés inició a finales del 2013 una investigación sobre la posible evasión de impuestos de McDonald's.[49]

La mayor filial de McDonald's en Francia por sus niveles de facturación es McDonald's France SA. Cuando McDonald's restructuró sus operaciones en Europa en el 2009, McDonald's France vendió bienes calificados de propiedad intelectual a McD Europe Franchising Sàrl en Luxemburgo. Después de la transacción, el margen de beneficio de McDonald's France se hundió estrepitosamente. El impacto en el beneficio para McDonald's France fue tan importante que, a pesar del incremento de un 37 por ciento en los resultados entre el 2008 - el último año antes de la reestructuración- y el 2013, su beneficio real cayó un 14 por ciento durante este periodo. Este cambio se debió a un aumento significativo en los gastos después de la venta de la propiedad intelectual a McD Europe Franchising Sàrl.[50]

> *El impacto en el beneficio de McDonald's Francia fue tan importante que, a pesar del incremento de un 37 por ciento en los resultados entre el 2008 –el último año antes de la reestructuración– y el 2013, su beneficio real cayó un 14 por ciento durante este periodo*

Como indican estos costos inflados, entre 2009 y 2013, la empresa realizó pagos de royalties de baja fiscalidad fuera del país que podrían ser tan altos como 1.987,0 millones de euros, y que probablemente son por lo menos 1.077,6 millones de euros. Por lo tanto, la cantidad de impuestos debidos e impagados por parte McDonald's podría oscilar entre los € 386.2 y los € 713.6 millones de euros.[51] Además, Francia podría imponer sanciones fiscales adicionales que van desde los € 308.9 a los € 570.9 millones de euros.[52]

Italia

Italia fue uno de los mercados de la Unión Europea con más rápido crecimiento para McDonald's en la última década. McDonald's ahora tiene más de 500 tiendas en el país y consiguió más de € 1.000 millones en ventas en todo el sistema en el 2013.[53]

McDonald's Development Italy, Inc. -una empresa registrada en Estados Unidos que opera a través de una sucursal en Italia- es la principal filial operativa de McDonald's en Italia. Esta empresa ha dado a conocer que pagó por año royalties equivalentes aproximadamente al cinco por ciento de todas las ventas del sistema por restaurantes propios y de franquiciados en el periodo 2001-2013. Por lo tanto, los pagos totales por regalías por parte de McDonald's Development Italy, Inc., entre 2009 y 2013 se estiman en €237,8 millones.[54]

Si las regalías de la filial de McDonald's en Italia van a parar a McD Europe Franchising Sàrl, y si se demuestra que estos acuerdos son abusivos bajo los principios legales establecidos por el Tribunal Supremo de Italia en el 2008,[55] McDonald's podría deber tanto como €74,7 millones en impuestos impagados durante el periodo 2009-2013.[56] El pago de impuestos sobre las cantidades extraídas en forma de regalías habrían sido de más del doble de la cantidad de la factura de impuestos de McDonald's Development Italy, Inc. entre los años 2011 al 2013.[57] Además de cobrar los impuestos impagados, Italia puede imponer sanciones fiscales de hasta el 200 por ciento. En el caso de McDonald's, esto podría resultar en un total de €149,3 millones de euros en sanciones adicionales.[58]

> *El pago de impuestos sobre las cantidades extraídas en forma de regalías habrían sido de más del doble de la cantidad de la factura de impuestos de McDonald's Development Italy, Inc. entre los años 2011 al 2013*

España

Desde la apertura de su primer restaurante en España hace más de treinta años, hoy hay más de 460 restaurantes McDonald's en este país.[59] En el 2013, McDonald's y sus franquiciados en España obtuvieron 977,6 millones de euros en ventas de todo el sistema.

McDonald's Sistemas de España, Inc., -una empresa registrada en Estados Unidos que opera a través de una sucursal en España- es la filial principal de McDonald's que opera en España. La empresa ha dado a conocer que entre 2009 y 2013 pagó en royalties el equivalente a una tasa del cinco por ciento cada año, por las ventas del sistema en restaurantes propios y franquiciados. Basándose en estos datos publicados, los pagos de las regalías hechos por McDonald's Sistemas de España, Inc. Durante el periodo del 2009-2013 totalizaron 228,4 millones de euros. Además, se señala que estos royalties se pagaron a McDonald's Corporation.[60]

Sin embargo, McD Europe Franchising Sàrl indica que sus resultaron se derivan de la producción de royalties generados por las operaciones Europeas y que tiene los derechos para utilizar y desarrollar el sistema McDonald's en toda Europa.[61] Si las regalías de España fueron realmente transferidas a McD Europe Franchising Sàrl, y si las autoridades españolas encuentran que estos pagos de regalías constituyen actividades para evitar pagar impuestos bajo la reglamentación anti-abuso del Código Fiscal,[62] McDonald's podría deber tanto como €68,5 millones de euros en impuestos impagados durante los últimos cinco años.[63] Además, España puede imponer sanciones por pago insuficiente de impuestos de hasta el 150 por ciento, lo que elevaría a 102,8 millones de euros adicionales en sanciones, si se descubre que la empresa de Luxemburgo realmente dirige un establecimiento permanente en España con actividades ocultas que deberían estar sujetas a impuestos.[64] En comparación, en el 2013 McDonald's Sistemas de España tuvo un ingreso sujeto a impuestos negativo y, como tal, no tuvo gastos de impuestos por ingresos de sociedades por el año.[65]

Reino Unido

En el 2013 McDonald's y sus franquiciados ganaron 2.335,5 millones de libras esterlinas en ventas de todo el sistema en Reino Unido. Desde la apertura de su primer restaurante allí hace más de cuarenta años, ahora hay más de 1.200 restaurantes McDonald's en el país.[66]

McDonald's Restaurants Ltd., que se encuentra en el Reino Unido, es la principal filial operativa de McDonald's allí. La empresa ha dado a conocer que entre el 2009 y el 2013 pagó 294,2 millones de libras en honorarios de derechos de franquicia de baja fiscalidad en el extranjero.[67] Si estos honorarios de derechos de franquicia estuvieran sujetos a impuestos en el Reino Unido, a la tasa de impuestos de sociedades vigente, McDonald's debería 75,7 millones de libras adicionales por impuestos impagados durante los últimos cinco años.[68]

Quizás lo más sorprendente es que el Reino Unido se ha visto afectada de manera muy significativa por la decisión de la dirección de McDonald's de trasladar la sede central europea a Suiza en el 2009. Como se comentó anteriormente, este cambio fue parte de un patrón de empresas que abandonaron Londres por Ginebra, para, al parecer, poder acceder a tasas de impuestos más bajas.[69]

Si McDonald's hubiera mantenido su sede central europea en Londres y hubiera pagado los impuestos del Reino Unido sobre royalties obtenidos de sus filiales europeas,[70] las regalías que McD Europe Franchising Sàrl hubiera recibido habrían estado sujetas a tasas fiscales mucho más altas. Si todas las regalías recibidas realmente por McD Europe Franchising Sàrl entre el 2009 y el 2013 hubieran estado sujetas a impuestos en el Reino Unido, McDonald's habría que tenido que pagar hasta 818,7 millones de libras en impuestos.[71]

Aunque es muy poco probable que McDonald's hubiera pagado esta cantidad de dinero en impuestos si hubiera mantenido su sede central europea en Londres, estos cálculos muestran la escala potencial del impacto que la decisión de McDonald's de trasladarse a Suiza ha tenido en las finanzas de un país que es a la vez uno de sus mercados más grandes e importantes y su antiguo hogar en Europa.

Conclusión

McDonald's está estructurada para extraer miles de millones de euros en royalties de sus operaciones en Europa. McDonald's se ha dedicado a una optimización agresiva y potencialmente abusiva de su estructura, lo que podría haber llevado a la empresa a evitar pagar cantidades importantes de impuestos. Basándose en los royalties recibidos por McD Europe Franchising Sàrl, esta estructura haya costado a los gobiernos europeos por pérdida de ingresos fiscales probablemente más de mil millones de euros entre 2009 y 2013, si las tasas de impuestos de sociedades se hubieran aplicado a dichos royalties en el país en el que se habían generado.

Dada la magnitud y gravedad de la posible actividad de evasión fiscal identificada en este documento, la legalidad del régimen fiscal de McDonald's debería ser cuestionado por las autoridades competentes a nivel nacional y a nivel europeo.

Incluso si fuera legal, el marco fiscal de McDonald's ilustra las masivas exenciones tributarias y las prácticas que las empresas multinacionales utilizan para reducir sus impuestos hasta niveles extraordinariamente bajos.

1. La legalidad del régimen fiscal de McDonald's debiera ser cuestionado

El régimen fiscal de McDonald's debe incluirse dentro del ámbito de la investigación que se ha puesto en marcha por parte de la Comisión Europea, para determinar la causa de su extremadamente baja tasa impositiva y decidir si la empresa ha recibido ayuda estatal contraria a la competencia. Esta investigación sería la forma más sencilla de determinar si la ayuda estatal se ha proporcionado violando normativas del mercado común europeo. Si es así, Luxemburgo podría ser condenado a recuperar esos fondos.

2. Las autoridades fiscales de los países europeos debieran investigar los acuerdos fiscales de McDonald's

Los Estados Miembros que tienen reglamentos contra actividades que tengan por fin evitar pagar impuestos o el abuso fiscal deberían investigar a McDonald's por optimizar de manera constante su estructura corporativa para evitar el pago de impuestos en esos países. Donde se encontrase que McDonald's hubiese violado los reglamentos contra el abuso fiscal, los países deberían perseguir a McDonald's por la cantidad total de impuestos apropiados. Debido al alcance, notoriedad y aparente intención de las prácticas para evitar pagar impuestos identificadas en este informe, las autoridades fiscales que puedan identificar prácticas ilícitas para evitar pagar impuestos deberían imponer las sanciones máximas permitidas bajo las leyes nacionales.

3. Los países europeos deben revelar sus resoluciones impositivas secretas

Todos los países de la Unión Europea deben revelar inmediatamente las resoluciones fiscales secretas que puedan tener con empresas transnacionales, incluyendo McDonald's. Estas resoluciones permiten a las empresas evitar el pago de miles de millones de euros en impuestos cada año. La revelación completa permitiría un debate público y sincero sobre la idoneidad de los masivos recortes de impuestos que estos acuerdos proporcionan a empresas transnacionales, además de hacer que los gobiernos rindan cuentas por decisiones relacionadas con la fiscalidad y las ayudas estatales. Se espera que salgan medidas concretas de la nueva comisión especial sobre las resoluciones impositivas fiscales del Parlamento Europeo. Particularmente se debería crear un registro público Europeo para resoluciones impositivas.

4. McDonald's debe revelar los elementos clave de su estrategia de optimización fiscal

McDonald's debería abrir su contabilidad en Europa de forma inmediata. La empresa debería justificar la forma en la que ha estructurado sus asuntos para minimizar los impuestos que paga en los principales mercados europeos. En concreto, debería revelar el importe y el receptor de todos los pagos realizados por las filiales en los países europeos a partes relacionadas. Además, se debería identificar la razón económica para esos pagos. Por último, McDonald's debería revelar todos los impuestos pagados sobre esto pagos, ya sea en el país de origen o en el de destino.

5. Informar país por país debiera ser obligatorio para todos los factores económicos

Tal y como ha sido reclamado por el Parlamento Europeo, a todas las multinacionales se les debe exigir que reporten información financiera clave, incluyendo resultados, número de personas que tienen trabajando, pérdidas o ganancias antes de impuestos, pagos de impuestos, impuestos pagados en efectivo, y las subvenciones públicas recibidas en cada país en el que realizan actividades. Tal informe es esencial para ayudar a las administraciones de impuestos a investigar de casos complejos. También es fundamental para los sindicatos y la sociedad civil el poder anticipar o prever las implicaciones sociales de las prácticas de las multinacionales.

6. Un registro público de la estructura de las empresas

Tal y como revela este informe, la transparencia de la estructura empresarial de McDonald's es insuficiente. Al principio de este año el Consejo de la Unión Europea acordó, dentro del contexto de la revisión de la directiva contra el blanqueo de dinero, la creación de registros públicos nacionales sobre propiedad y control final de las empresas. Ésta es otra herramienta que también facilitará el trabajo de las autoridades fiscales a la hora de hacer seguimiento a posibles casos de fraude fiscal o de prácticas para evitar pagar impuestos. Es crucial para todos los Estados Miembros de la Unión Europea el establecer tales registros y ponerlos a disposición del público.

Notas

1 Página Web de la Corporación McDonald's, "Nuestra Historia" (página visitada el 4 de febrero del 2015) http://www.mcdonalds.com/us/en/our_story.html

2 Ruth Alexander, "¿Cuál es la empresa que emplea a más gente en el mundo? " 19 de marzo del 2012 http://www.bbc.com/news/magazine-17429786.

3 McDonald's Europa, "Una Visión Rápida" (página visitada el 4 de febrero del 2015) http://www.mcdpressoffice.eu/aboutus.php

4 McDonald's informa en su Reporte Anual sobre las ventas corporativas y de las franquicias por regiones. Corporación McDonald's, Reporte Anual del 2013, Formulario 10-K, 24 de febrero del 2014, páginas 15-16; informes de las ganancias de McDonald's en dólares americanos. En todas las ocasiones en las que las cifras de Dólares americanos (US$) se han convertido a otras monedas, estas cifras se han convertido usando las tasas medias del cambio de moneda anual, como se reportan por el Servicio de Ingresos Internos de Estados Unidos (US IRS o U.S. Internal Revenue Service). Las tasas de conversión de EUROS-DOLARES AMERICANOS utilizadas en este informe fueron como sigue: 2014 – 0,784; 2013 – 0,783; 2012- 0,809; 2011 – 0,748; 2010 – 0,785; y 2009 – 0,748. Las tablas del IRS de Estados Unidos están disponibles aquí: http://www.irs.gov/Individuals/International-Taxpayers/Yearly-Average-Currency-Exchange-Rates (página visitada el 4 de febrero del 2015).

5 Corporación McDonald's, Reporte Anual del 2013, Formulario 10-K, 24 de febrero del 2014, página 18.

6 Según lo informado por McDonald's, las ventas de todo el Sistema en Europa fueron 21.706 millones de dólares en el 2008 y 25.875 millones de dólares en el 2013. Corporación McDonald's, Reporte Anual del 2010, 25 de febrero del 2011, páginas 15-16; y Reporte Anual del 2013, 24 de febrero del 2014, páginas 15-16.

7 "La zona euro: El mayor problema económico mundial" *The Economist*, 25 de octubre del 2014 http://www.economist.com/news//21627620-deflation-euro-zone-all-too-close-and-extremely-dangerous-worlds-biggest-economic; Joseph Stiglitz, "La locura económica de Europa no puede continuar" *The Guardian*, 9 de enero del 2015 http://www.theguardian.com/business/2015/jan/09/europe-economic-madness-cannot-continue-greece-elections; y la Comisión Europea, "Estadísticas de desempleo" *Eurostat* (página visitada el 3 de febrero del 2015) http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Unemployment_statistics

8 Ian Traynor, "La austeridad empuja a Europa hacia el declive social y económico" *The Guardian*, 10 de octubre del 2013 http://www..com/world/2013/oct/10/austerity-europe-debt-red-cross; Paul Krugman, "La locura de la Austeridad de Europa" The New York Times, 27 de septiembre del 2012 http://www.nytimes.com/2012/09/28/opinion/krugman-europes-austerity-madness.html

9 Leslie Wayne, y colaboradores, "Documentos filtrados exponen los acuerdos fiscales secretos de Empresas Globales en Luxemburgo" *The International Consortium of Investigative Journalists*, 5 de noviembre del 2014. http://www.icij.org/project/luxembourg-leaks/leaked-documents-expose-global-companies-secret-tax-deals-luxembourg

10 Comisión Europea, "Ayuda Estatal SA.38375 (2014/C) (ex 2014/NN) (ex 2014/CP) – Luxemburgo, Presunta Ayuda en favor de FFT" 11 de junio del 2014 http://ec.europa.eu/competition/state_aid/cases/253203/253203_1582635_49_2.pdf

11 James Kanter y Mark Scott, "El Regulador de la Unión Europea dice que el Acuerdo Fiscal de Amazon con Luxemburgo puede violar las regulaciones" The New York Times, 16 de enero del 2015 http://www.nytimes.com/2015/01/17/business/amazon-luxembourg-european-commission.html

12 Comisión Europea, "Ayuda Estatal: la Comisión amplía la investigación de información sobre las prácticas de las resoluciones fiscales de todos los Estados Miembros" 17 de diciembre del 2014 http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-2742_en.htm

13 Emmanuel Paquette, " McDonald's en el punto de mira de las autoridades fiscales francesas por una evasión de 2,2 miles de millones de euros" *L'Express*, 21 de enero del 2014 http://lexpansion.lexpress.fr/entreprise/mcdo-dans-le-viseur-du-fisc-francais-pour-une-evasion-de-2-2-milliards-d-euros_424781.html

14 Gaspard Sebag y Aoife White, "Gibraltar ve favoritismo Español en la investigación sobre impuestos de la Comunidad Europea de Almunia" *Bloomberg*, 1 de octubre del 2014 http://www.bloomberg.com/news/2014-10-01/gibraltar-tax-practices-come-under-eu-scrutiny-amid-apple-probe.html

15 Tras la publicación de los resultados de McDonald's del tercer trimestre del 2014, el Director Financiero (CFO) Pete Benson indicó que un incremento en las reservas para impuestos para 2003-2008 como resultado de una

resolución judicial desfavorable sobre impuestos más bajos en una jurisdicción de impuestos extranjera, así como la evolución de la auditoria en otras jurisdicciones fiscales extranjeras, afectó a las cuentas de resultados en aproximadamente $260 millones de dólares. “McDonald’s (MCD) CEO Don Thompson sobre los Resultados del Tercer Trimestre del 2014 – Transcripción de la Teleconferencia sobre los Estados Financieros” 21 de Octubre del 2014 http://seekingalpha.com/article/2580575-mcdonalds-mcd-ceo-don-thompson-on-q3-2014-results-earnings-call-transcript?part=single; ver Nota 4 para la metodología de la conversión de las monedas.

16 McDonald’s Europa, “Una Visión Rápida” (página visitada el 4 de febrero del 2015) http://www.mcdpressoffice.eu/aboutus.php

17 Asociación de Franquicias Europeas, “Código de Ética Europea para Franquicias” (página visitada el 4 de febrero del 2015) http://www.eff-franchise.com/spip.php?rubrique13

18 Ver McDonald’s France SA ‘La franquicia McDonald’s: Mucho más que un simple contrato” página 6 y el sitio web de McDonalds Italy Corporate ‘La franquicia’ http://www.mcdonalds.it/azienda/il-franchising

19 Por ejemplo, McDonald’s Países Bajos B.V. Reporte Anual del 2012, la página 19 lista 3.601.000 euros pagados como royalties por restaurantes McOpCo (operados por la corporación).

20 McDonald’s USA LLC, Documento de Divulgación de la Franquicia, 1 de mayo del 2014, página 13.

21 Los pagos de royalties reportados por las filiales de McDonald’s en Italia, España y Países Bajos se dividieron por las cifras anuales de ventas de todo el sistema de esos países para estimar la tasa de regalías. La cantidad pagada en cada país por la filial era equivalente a aproximadamente el cinco por ciento de las ventas de todo el sistema. McDonald Países Bajos B.V. Informe Anual del 2012; McDonald Desarrollo de Italia, Inc. (McDonald’s Development Italy, Inc) Cuentas Anuales del 2012, página 12; McDonald Desarrollo Italia, Inc., Informe Anual del 2013, página 13; McDonald Sistemas de España, Inc. Cuentas Anuales del 2010, nota 18; McDonald Sistemas de España Inc., Cuentas Anuales del 2011, 2012, 2013 Nota 19. Todas las cifras de ventas de todo el sistema en este informe proceden del histórico de Euromonitor Internacional, Passport, Brand shares (por el nombre global de la marca), Valor del Servicio de Comida (Foodservice Valor RSP), a menos que se especifique algún otro.

22 Jane G. Gravelle, “Paraísos Fiscales: Evasión y Prácticas para Evitar Pagar Impuestos Internacionales,” Servicio de Investigación del Congreso, 23 de enero del 2009, páginas 9-10 http://www.fas.org/sgp/crs/misc/R40623.pdf

23 Peter R. Merrill, James R. Shanahan Jr., et al., “?Ya es el momento para los Estados Unidos tener en cuenta los incentivos de patentes?” Análisis fiscal, 2012 http://www.pwc.com/en_US/us/washington-national-tax/assets/Merrill0326.pdf, p. 1667

24 W. Wesley Hill y J. Sims Rhyne III, “Abrir la Caja de Pandora de las Patentes” IDEA La Revisión de la Ley de la Propiedad Intelectual, Volumen 53 Número 3, http://law.unh.edu/assets/images/uploads/publications/idea-vol53-no3-hill-rhyne.pdf, página 391, Nota 159.

25 Simon Bowers, “Archivos fiscales de Luxemburgo: cómo el ducado de Juncker acomodó Skype y el imperio de Koch” *The Guardian*, 10 de diciembre del 2014 http://www.theguardian.com/business/2014/dec/09/-sp-luxembourg-tax-files-how-junckers-duchy-accommodated-skype-and-the-koch-empire

26 Leslie Wayne, y colaboradores, “Documentos filtrados exponen los acuerdos fiscales secretos en Luxemburgo de Compañías Globales”.

27 Comisión Europea, “Ayuda Estatal SA.38375 (2014/C) (ex 2014/NN) (ex 2014/CP) – Luxemburgo, presunta ayuda a favor de FFT“.

28 McD Europe Franchising Sàrl, Cuentas Anuales del 2013, Cuenta de Pérdidas y Ganancias, Nota 1, página 11; y Nota 10, página 15.

29 Dow Jones, “La Sede Central Europea de McDonald’s se traslada de Londres a Ginebra,” Chicago Tribune, 11 de julio del 2009. http://articles.chicagotribune.com/2009-07-13/news/0907120670_1_move-london-kraft-foods Julia Kollewe, “McDonald’s traslada su oficina principal a Suiza,” Guardian, 13 de julio del 2009. http://www.theguardian.com/business/2009/jul/13/mcdonalds-headquarters-move-geneva

30 Corporación McDonald’s, Reporte Anual del 2013, Formulario 10-K, 24 de febrero del 2014, página 23.

31 Jesse Drucker, “Esquivar la Repatriación de Impuestos le permite a las Empresas de Estados Unidos Traer el Dinero a Casa”, 29 de diciembre del 2010. http://www.bloomberg.com/news/articles/2010-12-29/dodging-repatriation-tax-lets-u-s-companies-bring-home-cash

32 La facturación neta acumulada en euros para McD Europe Franchising Sàrl durante el periodo 2009-2013. McD Europe Franchising Sàrl, Cuentas Anuales 2010-2013, Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

33 McD Europe Franchising Sàrl, Cuentas Anuales del 2013, Cuenta de Pérdidas y Ganancias; Nota 13, página 15.

34 La cantidad total de impuestos ahorrados en países con actividades de McDonald's, a través del uso de McD Europe Franchising Sàrl se estimó mediante multiplicar la facturación anual de McD Europe Franchising Sàrl por la media de la tasa fiscal ponderada para Europa, un 28,6 por ciento. Esta media ponderada fue estimada para las ventas de todo el sistema McDonald's en diez mercados: Francia, Alemania, el Reino Unido, Italia, España, los Países Bajos, Suecia, Austria, Polonia y Dinamarca. Estos son los diez mercados más grandes de McDonald's en la Unión Europea, responsables de cerca del 80 por ciento de las ventas de todo el sistema en Europa en el 2013. Todas las tasas fiscales en este informe tienen como Fuente KPMG, "Tabla de tasas fiscales corporativas" (página visitada el 6 de febrero del 2015) http://www.kpmg.com//en/services/tax/tax-tools-and-resources/pages/corporate-tax-rates-table.aspx, a no ser que se especifique otra cosa.

35 McD Europe Franchising Sàrl, Cuentas Anuales 2010-2013, Cuenta de Pérdidas y Ganancias; ver Nota 34 para la metodología fiscal.

36 La tasa fiscal efectiva de McD Europe Franchising Sàrl's fue calculada mediante dividir los impuestos de sociedades reportados en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias por el ingreso antes de impuestos. McD Europe Franchising Sàrl, Reporte de Contabilidad Anual 2010-2013 Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

37 El ingreso antes de impuestos de McD Europe Franchising Sàrl's se calculó mediante añadir al beneficio del año fiscal los gastos de impuestos. La tasa fiscal efectiva de McD Europe Franchising Sàrl's se calculó dividiendo los impuestos de sociedades reportados en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias por el ingreso antes de impuestos. McD Europe Franchising Sàrl, Contabilidad Anual del 2013, Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

38 McD Europe Franchising Sàrl, Cuentas Anuales del 2013, Nota 9, página 15.

39 Price Waterhouse Coopers, "Precios de la transferencia: Acuerdos previos de valoración", (página visitada el 12 de febrero del 2015) http://www.pwc.com/gx/en/tax/transfer-pricing/advance-pricing-agreements.jhtml

40 Tratado sobre el funcionamiento de la Unión Europea, Artículo 107(1), http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:12012E/TXT

41 Comisión Europea, "Resumen General de la Ayuda Estatal" (página visitada el 13 de febrero del 2015) http://ec.europa.eu/competition/state_aid//_en.html; Tratado sobre el funcionamiento de la Unión Europea, Artículo 107(1), http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:12012E/TXT

42 Comisión Europea, "Ayuda Estatal: La Comisión investiga los acuerdos de transferencia de precios en los impuestos de sociedades o impuestos corporativos de Apple (Irlanda) Starbucks (Países Bajos) y Fiat Finance and Trade (Luxemburgo)" 11 de junio del 2014 http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-663_en.htm; Documento1Comisión Europea, "Ayuda Estatal SA.38944 (2014/C) – Supuesta ayuda alegada de Luxemburgo a Amazon mediante una resolución fiscal" 7 de octubre del 2014 http://ec.europa.eu/competition/state_aid/cases/253203/253203_1582635_49_2.pdf; Comisión Europea, "Ayuda Estatal: La Comisión abre una profunda investigación sobre los excesos de Bélgica en cuanto al sistema de resolución sobre beneficios" 3 de febrero del 2015, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-4080_en.htm

43 Estimado mediante la suma del ingreso antes de impuestos de McD Europe Franchising Sàrl, 'otros costes externos' y la depreciación asociada con la propiedad intelectual para el período del 2009 al 2013, después multiplicando esa cantidad por la tasa de impuestos de IP Box del 5,8 por ciento. Ésta es la cantidad máxima potencialmente adeudada; la cantidad real podría ser menor. Otros gastos externos" se describen como un conjunto de gastos de reparto de costes, gastos de royalties y gastos de gestión. La deducibilidad de tales gastos de reparto de costes es a menudo objeto de resoluciones fiscales o Acuerdos Previos de Valoración. Esto supone que la investigación muestra que muchos de los costos de McD Europa Franquicias Sàrl, en particular sus acuerdos de regalías y de reparto de costos, no son deducibles de impuestos. Es probable que algunos de los costos seguirían siendo deducibles de impuestos, y el importe final del impuesto recuperable sería menor. McD Europe Franchising Sàrl, Cuentas Anuales del 2010-2013, Cuenta de Pérdidas y Ganancias; tasas de la Caja de Propiedad Intelectual (IP Box) obtenida de Peter R. Merrill, James R. Shanahan Jr. y colaboradores "¿Es el momento para que los Estados Unidos examine la Caja de Patentes?", página 1667.

44 Comisión Europea, "Ayuda Estatal: La Comisión ordena a Luxemburgo que entregue la información sobre

prácticas fiscales" 24 de marzo del 2014 http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-309_en.htm

45 Estimado mediante añadir el ingreso antes de impuestos de McD Europe Franchising Sàrl, 'otros costes externos' y la depreciación asociada con la propiedad intelectual para el periodo del 2009 al 2013, después multiplicando esa cantidad por la tasa completa de impuestos de sociedades en Luxemburgo. La tasa fiscal de Luxemburgo fue ligeramente diferente en algunos de los años durante el período.

46 McD Europe Franchising Sàrl, Cuentas Anuales 2010-2013, Cuenta de Pérdidas y Ganancias; Ver Nota 43 para la metodología utilizada para calcular las cantidades estimadas de impuestos bajo la tasa de la Caja de Propiedad Intelectual (IP Box rate); Ver Nota 45 para la metodología utilizada para calcular la cantidad de impuestos estimados bajo la tasa de sociedades o tasa corporativa completa.

47 Comisión Europea, Dirección General de Fiscalidad y Aduanas de la Unión, Plataforma para el Buen Gobierno Fiscal, "Documento del debate sobre las Normativas Generales Contra el Abuso (GAAR)" Reunión del 10 de diciembre de 2014 http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/good_governance_matters/platform/meeting_20141219/discussion_paper_gaar.pdf

48 Lucy Fancourt, Bredesen Lewis y Nicholas Majka, "Nacido en Estados Unidos, Hecho en Francia: Cómo McDonald's tiene éxito en la Tierra de las Estrellas Michelin" *Knowledge@Wharton*, 3 de enero del 2012, http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/born-in-the-usa-made-in-france-how-mcdonalds-succeeds-in-the-land-of-michelin-stars/

49 Emmanuel Paquette, "McDonald's en el punto de mira de las autoridades francesas por una evasión de 2.200 millones de euros".

50 McDonald's France reportó una facturación Neta de 637,2 millones de euros y un Beneficio de 310,2 millones de euros en el 2008. En el 2013, McDonald's France reportó una facturación Neta de €875,4 millones de euros y un Beneficio de €265,6 millones de euros. El margen de beneficio de McDonald's Francia fue calculado mediante dividir la cantidad de Beneficio (Pérdida) de cada año por la cantidad de la facturación Neta de ese año. Al establecer la estructura de Luxemburgo, McDonald's Francia vendió a McD Europe Franchising Sàrl importantes activos de propiedad intelectual. Posteriormente a esa transacción, las Cuentas Anuales de McDonald's France SA revelaron aumentos significativos en gastos. La categoría de gastos que ha aumentado más significativamente como un porcentaje de los resultados de McDonald's Francia fue 'otros costes'. La cantidad acumulada de 'otros costes' entre 2009 y 2013 está considerada como la máxima cantidad posible por pago de regalías fuera del país. Sin ninguna otra información dada a conocer, la cantidad exacta no se puede determinar, y la cantidad real puede ser más baja que el total de 'otros gastos'. McDonald's France SA, Cuentas Anuales, 2008-2013, Cuenta de Resultados.

51 Ver Nota 50 para la metodología utilizada para calcular las cantidades máximas potenciales de regalías. Si McDonald's France está pagando solamente el 5 por ciento de la cantidad de regalías observada en otros mercados, la cantidad total de royalties estimada es €1.077,6 millones. Esta cifra se consigue multiplicando las cifras de ventas de todo el sistema, como reportadas en Euromonitor, por el cinco por ciento. Los 'otros costes' y las regalías mínimas para el período del 2009-2013 se multiplicaron por la tasa fiscal completa de sociedades en Francia por cada año, incluyendo cargos sociales y temporales; 2013-38,00 por ciento; 2012- 36,10 por ciento; 2011-36,10 por ciento; 2010-34,43 por ciento; y 2009-34,43 por ciento. Eversheds LLP, "Cambios significativos recientes en la ley fiscal: Francia" 28 de febrero del 2014 http://www.eversheds.com/global/en/what/articles/index.page?ArticleID=en/Tax_planning_and_consultancy/Significant_recent_changes_in_tax_law_France

52 La cantidad de impuestos debidos estimados se multiplicó por la máxima sanción permitida en Francia del 80 por ciento. La fuente de la tasa de penalización es Ernst and Young, "Subiendo el GAAR: Haciendo un Mapa de la evolución de las Obligaciones Fiscales" Febrero del 2013 página 47 http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/GAA_rising/$FILE/GAAR_rising_1%20Feb_2013.pdf

53 Página Web de la Corporación McDonald's, "Nuestra Historia" (página visitada el 4 de febrero del 2015)) http://www.mcdonalds.com/us/en/our_story.html

54 McDonald's Development Italy, Inc. reporta pagos de royalties en su Cuentas Anuales del 2012 y el 2013 por los años 2011, 2012 y 2013. Para el 2009 y el 2010, los pagos de regalías se estimaron mediante multiplicar las cifras de ventas de todo el sistema del Euromonitor por un 5 por ciento de regalías. McDonald's Development

Italy, Inc. Cuentas Anuales del 2012, página 12; McDonald's Development Italy, Inc., Reporte Anual del 2013, página 13.

55 Decisión del Tribunal Supremo de Italia n. 30055 del 23 de diciembre del 2008 referenciado en Ernst & Young, "Subiendo el GAAR: Haciendo un Mapa de la evolución de las Obligaciones Fiscales" Febrero del 2013, páginas 56-57.

56 La cantidad total de pagos de royalties de 2009 hasta 2013 se multiplicaron por la tasa estándar del impuesto de sociedades para Italia del 31,4 por ciento. Esto incluye tanto los impuestos regionales como los nacionales.

57 McDonald's Development Italy, Inc., Cuentas Anuales del 2013.

58 La cantidad total de impuestos debidos se multiplicó por la cantidad máxima de sanciones permitidas en Italia del 200 por ciento. La fuente de la tasa de sanciones fue Price Waterhouse Coopers, "Administración de los Impuestos de Sociedades de Italia" 1 de junio del 2014 http://taxsummaries.pwc.com/uk/taxsummaries/wwts.nsf/ID/JDCN-89HSQM

59 McDonald's Europa, "Una Visión Rápida" (página visitada el 4 de febrero del 2015) http://www.mcdpressoffice.eu/aboutus.php

60 McDonald's Sistemas de España, Inc. reporta pagos de royalties en sus declaraciones de los años 2009 a 2012. Estas cifras de royalties se dividieron por las ventas de todo el sistema, como fue reportado por Euromonitor, para estimar la tasa de regalía. McDonald's Sistemas de España, Inc. Cuentas Anuales del 2010, Nota 18; Cuentas Anuales del 2011, 2012, Nota 19; y Cuentas Anuales del 2013, Nota 19, Nota 25.1.

61 McD Europe Franchising Sàrl, Cuentas Anuales del 2013, Nota 1, Nota 11.

62 Clifford Chance, "Lucha contra las prácticas para evitar el pago de impuestos: un estudio comparativo de las normativas generales anti-abuso en toda Europa" (Junio del 2013) http://www.cliffordchance.com/briefings/2013/06/tackling_tax_avoidanceacomparativestudyo.html páginas 15-16; Artículo 15-16, Ley 58/2003, del 17 de diciembre, General Tributaria http://noticias.juridicas.com/base_datos/Fiscal/l58-2003.t1.html#a15

63 Los pagos totales de royalties para el período 2009-2013 se multiplicaron por la tasa estándar de impuestos de sociedades en España del 30 por ciento.

64 La cantidad total de impuestos debidos estimados se multiplicaron por la sanción máxima permitida en España del 150 por ciento. La fuente de la tasa de sanciones fue Deloitte International Tax, "Asuntos Resaltables de España en el 2014" (página visitada el 8 de enero del 2015) http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-spainhighlights-2014.pdf

65 McDonald's Sistemas de España, Inc., Cuentas Anuales de 2013, Cuenta de Pérdidas y Ganancias Normal.

66 McDonald's Europa, "Una Visión Rápida" (página visitada el 4 de febrero del 2015) http://www.mcdpressoffice.eu/aboutus.php

67 McDonald's Restaurants Ltd., cuentas anuales del 2009 al 2013, Cuentas de Pérdidas y Ganancias.

68 Los pagos totales de las cuotas de derechos de franquicia para el período 2009- 2013 se multiplicaron por la tasa fiscal de sociedades en el Reino Unido para el año: 28 por ciento para el 2009; 28 por ciento para el 2010; 26,5 por ciento para el 2011; 24,5 por ciento para el 2012; y 23,25 por ciento para el 2013.

69 Julia Kollewe, "McDonald's traslada su oficina central de Europa a Suiza." En particular, el traslado vino inmediatamente después y fue muy probablemente motivado por los desarrollos de la ley fiscal en el Reino Unido que sujetaba ciertas ganancias de corporaciones extranjeras controladas por empresas de Reino Unido a impuestos en el Reino Unido; Ver Blundell, Rosemary. "Reino Unido: Empresas Extranjeras Controladas." Mondaq, 21 de julio del 2009. Página visitada el 5 de febrero del 2015 http://www.mondaq.com/x/82882/Corporate+Tax/Controlled+Foreign+Companies

70 Esto se asume como la intención de la legislación aprobada en el Reino Unido para las corporaciones controladas desde el extranjero. Ver Blundell, Rosemary. "Reino Unido: Empresas Controladas desde el Extranjero." Mondaq, 21 de julio del 2009. Página visitada el 5 de febrero del 2015.

71 Ver Nota 4 para la metodología de la conversión de monedas. Los resultados reportados por McD Europe Franchising Sàrl se multiplicaron por la tasa estándar de impuestos de sociedades en Reino Unido, por año. Ver Nota 68 para la tasa fiscal anual.

Evasión fiscal en el menú de McDonald's