



---

**Universidad de Valladolid**

**Facultad de Ciencias Económicas y  
Empresariales**

**Trabajo Fin de Grado**

**Grado en Administración y Dirección de Empresas**

**La planificación fiscal abusiva y  
el caso Ferrovial**

**Presentado por:**

**Marina De La Rosa De Las Heras**

**Tutelado por:**

**Ángel Antonio De Los Ríos Rodicio**

**Valladolid, 26 de junio de 2025**

# ÍNDICE

<b>1. INTRODUCCIÓN.</b>	<b>4</b>
<b>2. PLANIFICACIÓN FISCAL: CONCEPTOS Y DISTINCIONES CLAVE.</b>	<b>5</b>
2.1. Definición y alcance de la planificación fiscal.	5
2.2. Economías de opciones vs. abuso de derecho	7
2.3. Elusión y evasión fiscales; conflicto en la aplicación de la norma y simulación.	9
<b>3. CASO FERROVIAL.</b>	<b>11</b>
3.1. Presentación de Ferrovial: historia y estructura corporativa.	12
3.1.1. Evolución de la compañía.	12
3.1.2. Modelo de negocio	12
3.1.3. Estructura internacional antes del traslado.	14
3.2. Traslado de la sede social a Países Bajos.	16
3.2.1. Motivos alegados por la empresa	16
3.2.2. Mecanismo jurídico del traslado.	17
3.2.3. Implicaciones fiscales del traslado	18
3.2.4. Impacto económico y simbólico.	22
<b>4. RESPUESTA INTERNACIONAL Y NACIONAL ANTE LA PLANIFICACIÓN FISCAL ABUSIVA.</b>	<b>24</b>
4.1. Respuesta internacional: Proyecto BEPS.	24
4.2. Respuesta de la Unión Europea.	27
4.3. Respuesta a nivel nacional:	29
<b>5. CONCLUSIONES.</b>	<b>34</b>
<b>6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	<b>37</b>

## **RESUMEN**

En un contexto marcado por la globalización y la digitalización, la fiscalidad internacional enfrenta desafíos significativos derivados de prácticas empresariales orientadas a la optimización fiscal. Aunque legalmente permitidas, estas estrategias suscitan crecientes interrogantes éticos cuando se traducen en una reducción del compromiso tributario en favor de una mayor rentabilidad. Esta situación ha puesto de relieve la insuficiencia de los marcos normativos actuales para controlar fenómenos indeseables como la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios. En este marco, el presente Trabajo de Fin de Grado examina la planificación fiscal desde una doble perspectiva—legítima y abusiva—y analiza su aplicación en el caso de Ferrovial, valorando su adecuación a los principios de legalidad y responsabilidad fiscal.

## **ABSTRACT**

In a context shaped by globalization and digitalization, international taxation faces significant challenges arising from corporate practices aimed at tax optimization. Although legally permissible, such strategies raise growing ethical concerns when they result in a diminished tax commitment in pursuit of greater profitability. This situation has highlighted the inadequacy of current regulatory frameworks to address undesirable phenomena such as base erosion and profit shifting. Within this framework, the present Bachelor's Thesis examines tax planning from a dual perspective—legitimate and abusive—and analyzes its application in the case of Ferrovial, assessing its alignment with the principles of legality and fiscal responsibility.

## 1. INTRODUCCIÓN.

La búsqueda de beneficios, algo inherente a la actividad empresarial, no representa un problema desde el punto de vista social ni legal. Sin embargo, se vuelve éticamente cuestionable cuando una empresa reduce deliberadamente su carga impositiva o compromiso legal y moral con el único fin de aumentar sus **márgenes de rentabilidad**. En la actualidad, nos encontramos en un contexto de creciente globalización e interconectividad, donde las estrategias de planificación fiscal utilizadas por las empresas se han sofisticado, dificultando su control tanto por parte de las autoridades nacionales como de los organismos comunitarios.

Particularmente en el **ámbito de la fiscalidad empresarial internacional** es donde se concentran las estrategias más complejas, que permiten a las empresas obtener significativos ahorros fiscales e, incluso, incurrir en prácticas de elusión tributaria. Aunque es cierto que las empresas tienen el derecho de optimizar su carga tributaria mediante instrumentos legales que favorezcan una mayor eficiencia fiscal, la problemática surge cuando dichos mecanismos se sitúan en el límite de la legalidad, o directamente lo transgreden. En este sentido, el desafío fundamental es establecer con claridad cuándo nos encontramos ante una práctica legítima y cuándo se trata de una conducta ilícita.

Por todo ello, hoy en día los problemas asociados a la fiscalidad internacional ocupan un lugar principal en la agenda política global. La intensificación de la integración económica ha puesto en evidencia la **obsolescencia de un sistema fiscal**, diseñado hace más de un siglo, cuyas normas presentan debilidades que facilitan la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios (BEPS, por sus siglas en inglés: *base erosion and profit shifting*). Además, la transformación digital ha complejizado aún más la situación, dificultando la aplicación de medidas efectivas frente a la elusión fiscal agresiva, especialmente por parte de las grandes corporaciones tecnológicas (OCDE, 2016).

Ante este escenario, resulta esencial reforzar la cooperación internacional y actualizar los marcos normativos para asegurar que los beneficios tributen donde realmente se genera el valor económico. Se necesitan respuestas decididas por parte de los responsables políticos para restaurar la equidad y credibilidad del sistema tributario internacional.

Bajo este contexto, el objetivo de este Trabajo de Fin de Grado es examinar el concepto de **planificación fiscal**, tanto en su vertiente positiva o neutra como desde su vertiente negativa, y, seguidamente, ilustrar los conceptos teóricos expuestos mediante el análisis de la estrategia de planificación fiscal de **Ferrovial**, una de las principales empresas multinacionales españolas del sector de infraestructuras y servicios. Se procederá a estudiar de qué manera la empresa gestiona su tributación respetando la normativa legal actual, y, del mismo modo, se valorará en qué medida los mecanismos y estructuras empleadas para mejorar su eficiencia fiscal se alinean con los principios de legalidad y compromiso fiscal, especialmente en un contexto donde la demanda de transparencia y equidad tributaria es cada vez mayor.

## **2. PLANIFICACIÓN FISCAL: CONCEPTOS Y DISTINCIONES CLAVE.**

### **2.1. Definición y alcance de la planificación fiscal.**

La planificación fiscal constituye una práctica habitual y sistemática en la vida económica de personas físicas y jurídicas, quienes adoptan decisiones diarias con implicaciones tributarias. Estas decisiones, en muchos casos, inciden de forma significativa en sus obligaciones fiscales y, por ende, en su situación económica y patrimonial. Tanto a nivel individual (por ejemplo, al seleccionar entre distintas alternativas de inversión) como en el ámbito empresarial (al estructurar la gestión del patrimonio o decidir la forma jurídica de la entidad), los contribuyentes se enfrentan a un abanico de opciones que implican diferentes consecuencias impositivas.

Diversos factores, como el estado civil del contribuyente o el tipo de sociedad que se constituya (una sociedad anónima frente a una PYME, por ejemplo), generan tratamientos fiscales diferenciados. Es precisamente esta diversidad de regímenes y alternativas la que da origen a la planificación fiscal.

Nuestro ordenamiento jurídico no ofrece una definición legal para el concepto de planificación fiscal, sin embargo, podemos encontrar numerosas referencias a la misma en la jurisprudencia. Gracias a ello, es posible entender la planificación fiscal como el empleo de diversas estrategias (tributarias, contables, mercantiles...) dirigido a la **reducción o demora de la carga tributaria**, de una persona, física o jurídica.

Siguiendo esta definición, la planificación fiscal, tanto en su vertiente nacional como internacional, se compone por tres elementos distintos: en primer lugar, el objetivo de la planificación es “permitir evaluar o medir la **incidencia de los impuestos** en diferentes situaciones”; segundo, “se elige la alternativa que permite **maximizar los resultados** de una actividad después de impuestos” y, por último, “permite seleccionar el **momento más oportuno** para llevar a cabo el pago de los impuestos” (Guías Jurídicas Kluwers).

Por tanto, cuando el ordenamiento jurídico ofrece múltiples opciones tributarias válidas para una misma situación fáctica, la planificación fiscal consiste en identificar y seleccionar, entre las distintas vías legalmente disponibles, aquella alternativa que resulte fiscalmente más ventajosa, que permita una mayor eficiencia impositiva y, por tanto, una menor carga fiscal.

Lo cierto es que, en la actualidad, la fiscalidad juega un papel clave en las decisiones financieras y empresariales, y la utilización de estrategias fiscales para optimizar la carga tributaria es fundamental. Por la evolución del entorno hacia un mundo cada vez más globalizado e interconectado, el ámbito de actuación de las empresas ha vivido una transformación de gran entidad (deslocalizaciones, comercio electrónico, relaciones transfronterizas, creación de estructuras matriciales, etc.) que ha multiplicado tanto los flujos de rentas internacionales como la competitividad entre agentes del mercado. Con

todo ello, la optimización fiscal ha pasado a tener una importancia clave en la eficiencia de las empresas, mediante la planificación fiscal internacional.

Entendiendo la **planificación fiscal internacional** como el proceso de optimizar la utilización de las normas fiscales para minimizar la carga tributaria en las operaciones realizadas fuera de un país, siempre dentro del marco legal, lo cierto es que no en todos los casos es fácil diferenciar una planificación fiscal lícita y ajustada a Derecho de un abuso de derecho. En este sentido, debe subrayarse que no toda planificación fiscal puede considerarse agresiva, ni toda forma de planificación agresiva resulta ilícita. Las estrategias fiscales pueden ser totalmente legales (basadas en la economía de opción) o, por el contrario, estar cerca de prácticas ilegales, tanto en su aspecto formal como sustancialmente.

Así pues, la distinción entre planificación fiscal legítima o ilegítima no puede establecerse de forma precipitada, sino que depende del sistema normativo vigente y del enfoque que el legislador adopte frente a estas prácticas. En definitiva, el único criterio diferenciador previo que podría anticiparse es si los efectos buscados por el contribuyente se encuentran amparados o no por el ordenamiento jurídico.

## 2.2. Economías de opciones vs. abuso de derecho

En el contexto de las democracias liberales, existe un reconocimiento general respecto a la capacidad de los contribuyentes para organizar su economía y tomar las decisiones que consideren más adecuadas: es posible elegir la opción fiscalmente más beneficiosa de acuerdo con el **principio de autonomía de la voluntad**, sin que ello implique alterar la finalidad de las estructuras jurídicas que respaldan los negocios u operaciones.

Siguiendo esta idea, Larraz introdujo el concepto de "**economía de opción**", que hace referencia a las diversas alternativas disponibles para los contribuyentes a la hora de organizar sus relaciones económicas y jurídicas de la manera que resulte menos gravosa fiscalmente (Márquez, 2021).

Si bien lo anterior se acepta sin entrañar excesivas dificultades, el obstáculo surge al intentar definir el concepto de economía de opción, así como distinguirlo de otras figuras estrechamente relacionadas, y también al intentar establecer el alcance subjetivo que el principio de autonomía de la voluntad otorga a este concepto (Márquez, 2021).

Como punto de partida, podemos entender la economía de opción como la facultad del obligado tributario para elegir, dentro de su organización económica y fiscal, entre dos o más opciones legítimas, válidas y económicamente equivalentes, sin que exista contravención del espíritu de la norma ni la búsqueda de un resultado prohibido por ella.

En este sentido, el Tribunal Supremo ha identificado la economía de opción como una categoría que se descompone en dos nociones: la **economía de opción explícita**, cuando la ley ofrece al contribuyente diversas alternativas jurídicas válidas para optimizar su carga fiscal, y la **economía de opción implícita**, que se refiere a situaciones donde las alternativas no están expresamente contempladas en la ley, pero se derivan de las opciones permitidas por el ordenamiento jurídico.

Una solución sencilla al problema de definir el alcance de esta economía de opción podría consistir en reducir la legitimidad exclusivamente a aquellas acciones previstas de forma específica en la legislación, argumentando que todo aquello que no se encuentra expresamente permitido por la ley queda tácitamente prohibido. No obstante, este tipo de comportamientos, no recogidos expresamente, no son ilegítimos per se ya que no exceden el ámbito de alternativas legales emanadas del ordenamiento jurídico en relación con la sujeción de hechos, actos o negocios a imposición (Leandro, 2012).

De esto podemos deducir que la problemática surgirá con elecciones del contribuyente que, además de no estar expresamente previstas en la normativa, constituyen resultados de interpretación que el legislador no habría esperado.

Han sido numerosos los pronunciamientos jurisprudenciales que subrayan con firmeza la vulneración del **espíritu de la ley fiscal evitada**, incluso cuando ello se logre mediante una opción legítima o *economía de opción indeseable* (Márquez, 2021). Por lo tanto, existen negocios comportamientos o que, a pesar de ser lícitos y típicos en otros ámbitos —como en el derecho civil o mercantil—, resultan incompatibles con la normativa fiscal, por utilizarse con el fin de eludir el propósito del legislador fiscal.

En este sentido, la Sentencia del Tribunal Supremo de 30 de mayo de 2011 establece que “en ningún caso puede entenderse que la economía de opción atribuya al obligado tributario la facultad de configurar negocios o situaciones económicas con repercusiones fiscales **sin una justificación económica válida y con el único propósito de obtener una ventaja tributaria**”.

Por lo tanto, aunque la economía de opción se basa en las posibilidades que otorga la libertad de configuración negocial, que incluye la facultad de celebrar acuerdos con el fin de obtener un ahorro fiscal, la jurisprudencia viene a recalcar la necesidad de evitar que dicha libertad de configuración distorsione la correcta y natural aplicación de las normas tributarias. Y esto tiene lugar cuando se recurre a negocios jurídicos anómalos, como serían los negocios fraudulentos, los indirectos, los fiduciarios o los simulados.

El **motivo económico válido** se convierte así en el criterio fundamental para la apreciación de la economía de opción, entendida, por tanto, como la capacidad del contribuyente para elegir entre diversas alternativas legales que resulten fiscalmente más favorables, concurriendo un motivo económico válido o un efecto jurídico relevante.

### **2.3. Elusión y evasión fiscales; conflicto en la aplicación de la norma y simulación.**

El Tribunal Supremo ha manifestado que “para el tratamiento de la utilización de creaciones jurídicas que permiten conseguir los resultados deseados con una menor tributación que la de los actos o negocios jurídicos usuales que son los específicamente contemplados por las normas tributarias, se utilizan tres categorías dogmáticas: la

**elusión fiscal** que no infringe la ley tributaria pero soslaya su aplicación; la **evasión fiscal** que vulnera directamente dicha ley; y la **economía de opción** que supone la elección lícita, entre diversas alternativas jurídicas, de la que representa una menor carga fiscal”. Desarrollando esta afirmación, y habiendo estudiado el concepto de economía de opción en el apartado previo, analizaremos las dos categorías dogmáticas restantes.

En primer lugar, la **evasión de impuestos** es el acto deliberado e ilegal de ocultar ingresos o de informar incorrectamente sobre ellos para reducir la cantidad de impuestos a pagar al estado. Esta práctica implica generalmente la falsificación y el encubrimiento de la verdadera naturaleza del negocio, con el objetivo de reducir o modificar su responsabilidad fiscal. Algunos ejemplos de evasión fiscal serían el registro de empresas en países considerados como paraísos fiscales o el uso de testaferros, es decir, una persona que actúa como presunto propietario de una compañía.

Por otro lado, la **elusión fiscal** consiste en emplear estrategias legales para reducir o evitar el pago de impuestos. A diferencia de otras prácticas, la elusión no infringe las leyes, sino que aprovecha los vacíos o lagunas en la normativa fiscal para obtener ventajas tributarias (Westreicher, 2019). Sin embargo, a pesar de no ser ilegales, estas prácticas suelen ser controvertidas y pueden generar debate sobre su ética. Entre las principales prácticas de elusión fiscal se incluyen el uso de paraísos fiscales o las estrategias de reprogramación de ingresos, difiriendo el pago de impuestos para su registro en un periodo fiscal más beneficioso.

En el Derecho español, es posible encontrar dos de las manifestaciones más severas de la elusión fiscal en el denominado conflicto en la aplicación de la norma (anteriormente conocido como fraude de ley tributaria), y en la simulación:

El **conflicto en la aplicación de la norma tributaria** toma lugar cuando se evita total o parcialmente la realización del hecho imponible o se reduce la base o la deuda tributaria mediante actos o negocios que, considerados individualmente o en conjunto, sean claramente artificiales o inapropiados para alcanzar el resultado obtenido. Lo esencial aquí es que esas acciones no tienen un propósito económico real o relevante más allá de

lograr un ahorro fiscal, y que ese resultado de ahorro no se habría conseguido de haber usado los actos o negocios normales o habituales.

A diferencia de lo que ocurre en otras figuras, en el conflicto en la aplicación de la norma, los actos realizados son reales y efectivamente se han llevado a cabo: no se trata de ocultar un acto bajo la apariencia de otro, sino de buscar el amparo de una norma que no es la que le corresponde. Los actos se acogen a una norma que no es la adecuada para ese caso, generando un resultado que contradice lo que realmente pretendía la ley fiscal. El fraude implica una conducta que parece ajustarse a una norma ("norma de cobertura"), pero que genera un resultado contrario a otra u otras normas o al orden jurídico en general ("norma defraudada") (REJIE, 2018).

En cuanto a la **simulación**, supone la creación de una aparente realidad jurídica que oculta la verdadera realidad. En la *simulación absoluta*, no hay ningún negocio real detrás de lo que se aparenta; se finge un contrato o acuerdo que en realidad nunca se quiso llevar a cabo. En la *simulación relativa*, sí existe un negocio verdadero, pero se oculta bajo la fachada de otro distinto, con el objetivo de engañar y vulnerar la ley (REJIE, 2018).

En resumen, mientras que en el conflicto en la aplicación de la norma el negocio es auténtico pero se disfraza bajo normas inadecuadas para lograr un ahorro fiscal, en la simulación se oculta directamente la realidad, fingiendo operaciones que no existen o encubriendo otras distintas.

### **3. CASO FERROVIAL.**

Una vez desarrollados los conceptos fundamentales en relación con la planificación fiscal, se va a proceder al estudio del caso de Ferrovial. Esta empresa se ha convertido en un ejemplo ilustrador de cómo, en un entorno globalizado y con una regulación fiscal fragmentada, algunas empresas utilizan las asimetrías normativas para reducir su carga tributaria, eludiendo parte de su responsabilidad económica con los países en los que generan riqueza.

### 3.1. Presentación de Ferrovial: historia y estructura corporativa.

#### 3.1.1. Evolución de la compañía.

Ferrovial es una de las mayores empresas multinacionales de infraestructuras y servicios de origen español, con una facturación de más de 6.000 millones de euros y una plantilla de más de 70.000 empleados. Fundada en 1952 por Rafael del Pino y Moreno, comenzó como una pequeña empresa dedicada a la construcción de vías férreas, y durante las décadas posteriores, experimentó una notable expansión, diversificando su actividad hacia el sector de la obra civil, la edificación, y más tarde hacia la gestión de infraestructuras y servicios urbanos. En este proceso de crecimiento fueron factores determinantes tanto la liberalización del mercado europeo como el proceso de internacionalización de empresas españolas en los años 90 y su salida a bolsa en 1999 (El Economista, 2023).

En la actualidad y desde la década de 2010, Ferrovial ha seguido una estrategia de concentración en mercados desarrollados con alta seguridad jurídica y regulatoria (en concreto, EE.UU., Canadá, Reino Unido y Australia) (López, 2023). Esto supuso el **abandono progresivo de mercados emergentes**, como América Latina o Europa del Este, debido al alto riesgo político y financiero. Asimismo, Ferrovial comenzó a desprenderse de su negocio de servicios urbanos e industriales (Ferrovial Servicios), culminando su venta en 2021. Este movimiento se interpretó como una apuesta por centrarse en sectores de mayor margen operativo y con ingresos estables a largo plazo (Blanco, 2020), como autopistas y aeropuertos, donde Ferrovial no actúa solo como contratista, sino como inversor, operador y gestor.

#### 3.1.2. Modelo de negocio

El modelo de negocio de Ferrovial ha evolucionado desde una empresa constructora tradicional a una multinacional especializada en el desarrollo, financiación, operación y mantenimiento de grandes infraestructuras públicas. En la actualidad, la actividad económica de la compañía se basa en tres ejes fundamentales: la construcción de infraestructuras, la gestión concesional (principalmente autopistas y aeropuertos) y la innovación sostenible. Más allá de eso, a lo largo del tiempo, ha ido ajustando su

estrategia para priorizar áreas que ofrezcan más rentabilidad y menos exposición a riesgo financiero.

Así las cosas, la empresa cuenta con cuatro divisiones clave en su actividad económica:

### 1. **Ferrovial Construcción:**

Esta división, que se denominó Ferrovial Agroman hasta 2020 y ahora es conocida como Ferrovial Construcción, constituye la actividad histórica de la empresa, y sigue siendo una de las más importantes en relación con el volumen de facturación. Consiste en la ejecución de grandes proyectos de ingeniería civil, es decir, de infraestructuras, como autopistas, ferrocarriles, túneles o puentes. Su actividad se desarrolla a nivel global, con una fuerte presencia en Estados Unidos, Reino Unido y España, y es conocida por su alta capacidad técnica y su enfoque en proyectos de alta complejidad (por ejemplo, el nuevo ferrocarril de alta velocidad, denominado HS2, de Reino Unido).

### 2. **Ferrovial Aeropuertos:**

En esta división la empresa se enfoca en gestionar y participar en aeropuertos mediante acuerdos de concesión, siendo su mayor activo la participación del 25% en Heathrow Airport Holdings, y el segundo mayor en el aeropuerto de Galway, aunque también ha gestionado activos en Chile, Australia y España. A mayores, la compañía ha expresado interés en expandir este negocio en Estados Unidos.

### 3. **Cintra (Concesiones de infraestructuras):**

Esta filial se especializa en el diseño, financiación, construcción, operación y mantenimiento de autopistas de peaje, con un modelo de negocio que es el de contratos a largo plazo (20-50 años) con ingresos derivados del peaje pagado por los usuarios.

Entre sus proyectos más emblemáticos destacan el de **North Tarrant Express** y **LBJ Express** en Texas, EE.UU., y el de **407 ETR** en Toronto, Canadá, que es una de las autopistas más rentables del mundo. Mediante este modelo concesional Ferrovial consigue generar ingresos recurrentes además de controlar activos estratégicos sin verse en la necesidad de depender únicamente de contratos públicos de obra.

#### 4. **Ferrovial Servicios** (*vendida en 2021*):

Esta división centrada en los servicios urbanos, incluyendo servicios de mantenimiento urbano y medioambiente (limpieza, mantenimiento, recogida de residuos, conservación de carreteras), fue vendida como parte de la mencionada estrategia de concentración en negocios. En concreto, Ferrovial firmó con Portobello Capital el cierre de la venta de las acciones por un precio que asciende a 170 millones de euros.

Por último, y en relación con su **enfoque estratégico**, hay que decir que la compañía se enfoca en modelos de colaboración público-privada (PPP, por sus siglas en inglés) o iniciativas de financiación privada (PFI). En este esquema, la compañía no solo participa en el diseño y la construcción de infraestructuras, sino que también asume responsabilidades clave en su financiación, operación y mantenimiento a largo plazo, en muchos casos durante varias décadas. Este modelo le permite asegurar flujos de ingresos estables y sostenidos en el tiempo, al tiempo que le otorga un mayor control operativo sobre los activos gestionados, diferenciándose así de los modelos tradicionales de contratación, que suelen limitarse a fases específicas de un proyecto.

Además, Ferrovial ha reforzado su posición estratégica mediante una fuerte apuesta por la innovación y la sostenibilidad. La empresa invierte activamente en el desarrollo de soluciones tecnológicas aplicadas al transporte inteligente, como sistemas avanzados de gestión de tráfico, movilidad urbana sostenible y peajes electrónicos, con el objetivo de optimizar la eficiencia y reducir el impacto ambiental de sus infraestructuras. En línea con esta visión, también ha integrado de manera decidida los criterios ESG (ambientales, sociales y de gobernanza) en sus procesos de toma de decisiones y diseño de proyectos, lo que no solo responde a las exigencias regulatorias y del mercado, sino que también mejora su reputación corporativa y su capacidad para atraer inversores comprometidos con el desarrollo sostenible.

#### *3.1.3. Estructura internacional antes del traslado.*

Ferrovial es una de las mayores empresas de infraestructuras y servicios del mundo, y ya antes del anuncio del traslado de su sede social a los Países Bajos en 2023, contaba con

una **marcada presencia internacional**. De hecho, más del 80% de sus ingresos y del valor de sus activos provenían del extranjero, y más del 90% de su valor en Bolsa es internacional. Pese a ser su país de origen, España representaba una parte menor de su facturación total (menos del 18% en algunos ejercicios recientes) (De Elena, 2023).

En concreto, la compañía opera en más de 15 países, y uno de sus principales mercados lo constituye Estados Unidos, donde espera seguir creciendo gracias a las muchas oportunidades de negocio en infraestructuras del país, y donde también, desde el 9 de mayo de 2024, cotiza en bolsa. En EE. UU se encuentra más del 40% de la inversión de Ferrovial, especialmente en concesiones de autopistas como la North Tarrant Express y la LBJ Express en Texas. También existen inversiones significativas en Reino Unido, especialmente en aeropuertos y servicios (De Elena, 2023). A pesar de la venta en noviembre de 2023 de Heathrow, Ferrovial conserva una participación del 50% en los aeropuertos de Aberdeen, Glasgow y Southampton, a través de la sociedad AGS Airports.

En relación con su **estructura societaria**, Ferrovial dispone de múltiples filiales y holdings en diferentes países, muchas de ellas ubicadas en jurisdicciones con regímenes fiscales ventajosos o sistemas legales más eficientes para la inversión internacional (Domínguez, 2023).

Aunque el domicilio fiscal y social, antes de su traslado en 2023, estaba en España, Ferrovial ya gestionaba sus activos internacionales a través de **Ferrovial International SE (FISE)**, con sede en los Países Bajos. En este contexto, FISE funcionaba como holding intermedio, administrando desde Países Bajos la financiación y participación en activos clave fuera de España.

Esta dualidad anticipaba ya un posible cambio, especialmente porque la empresa buscaba cotizar en EE.UU. y los Países Bajos ofrecen un régimen más flexible para empresas multinacionales que desean cotizar en múltiples mercados. Pero, además, es sabido que la gobernanza corporativa holandesa y su sistema de derecho societario proporcionan mayor seguridad y previsibilidad, y que existen ventajas fiscales

específicas, como la exención sobre dividendos y plusvalías obtenidas por sociedades holding sobre filiales extranjeras.

### 3.2. Traslado de la sede social a Países Bajos.

El anuncio de Ferrovial en febrero de 2023 de trasladar su sede social desde España a Países Bajos marcó un punto de inflexión en la política empresarial española. Si bien la deslocalización de sedes es un fenómeno común en economías globalizadas, el caso de Ferrovial fue particularmente sensible por tratarse de una empresa estratégica, históricamente vinculada a España, cotizante en el IBEX 35 y con un fuerte simbolismo corporativo.

#### 3.2.1. *Motivos alegados por la empresa*

Ferrovial justificó públicamente su decisión de trasladar su sede a Ámsterdam por medio de diversos argumentos.

**a) Acceso a mercados internacionales de capitales:** Como principal motivo encontramos la intención de cotizar la empresa en la Bolsa de Nueva York (NYSE) y el hecho de que, según la compañía, Países Bajos ofrece un marco jurídico más adecuado y ágil a la hora de facilitar la doble cotización en Europa y Estados Unidos (Agencia Colpisa, 2023). A diferencia del sistema español, donde lograr una doble cotización en EE.UU. conlleva trámites más complejos y falta de precedentes, desde Ámsterdam, Ferrovial podría usar una estructura societaria de tipo **Societas Europaea (SE)**, que otorga mayor flexibilidad en los mercados comunitarios y facilita la fusión o reestructuración interna de sociedades sin cambiar de jurisdicción.

**b) Estabilidad regulatoria y seguridad jurídica:** Es sabido que las empresas perciben el entorno legal y fiscal de Países Bajos como más estable y predecible que la mayoría. En concreto, las reformas fiscales introducidas en España en los últimos años, así como el tono general del debate político respecto a las grandes empresas, fueron interpretados por algunos sectores empresariales como una señal de mayor

incertidumbre jurídica y fiscal. Parece claro que Ferrovial, al trasladar su sede a un país con una reputación proempresa, consigue un entorno más favorable para el desarrollo de su actividad internacional (EFE, 2023).

**c) Optimización de estructura corporativa y eficiencia operativa:** Hemos mencionado cómo la empresa ya contaba con su holding internacional, **Ferrovial International SE**, radicado en Países Bajos, y que desde allí se gestionaban inversiones y participaciones en filiales extranjeras. Mediante la integración total de la matriz en esa jurisdicción se puede lograr una simplificación de la estructura societaria, lo que se traduce en menores costes administrativos, financieros y fiscales. Además, la reunificación de las estructuras en Países Bajos también favorece el uso eficiente de los recursos intra-grupo, como préstamos corporativos, distribución de dividendos o amortizaciones fiscales (Educatics, 2023).

**d) Mejora en las condiciones de financiación:** Los Países Bajos han mantenido por décadas calificaciones crediticias AAA gracias a su baja deuda pública y prudencia fiscal. Salvo entre 2012 y 2015, han conservado esta nota, lo que refleja su solidez financiera y estabilidad. Ferrovial considera que esta situación ha permitido a empresas neerlandesas acceder a financiación con menor volatilidad y riesgo, comparado con otros países europeos. Esta ventaja debería traducirse en menores costes futuros de financiación y, con el tiempo, en un coste total de capital más competitivo para las compañías con sede en el país (CNMV, 2023).

### *3.2.2. Mecanismo jurídico del traslado.*

A pesar de lo dicho, el traslado no fue un simple cambio de domicilio fiscal, sino una fusión transfronteriza inversa, que encuentra amparo en la Directiva (UE) 2017/1132 sobre sociedades de capital y su transposición a las legislaciones nacionales. Ferrovial S.A. se fusionó con su filial holandesa, Ferrovial International SE, constituyéndose esta última como la nueva matriz cotizada del grupo.

Esta operación es legalmente válida dentro de la UE y común entre multinacionales europeas que buscan maximizar su libertad de establecimiento dentro del mercado interior; y, con su empleo, permitió a Ferrovial no solo evitar la disolución formal de la empresa española, sino también mantener la continuidad operativa de sus filiales y contratos, y preservar la titularidad accionarial y la cotización en mercados bursátiles. Además, la empresa aseguró que seguiría cotizando en el IBEX 35, mantendría el grueso de su actividad y empleo en España, y que la operación no se trataba de una deslocalización fiscal, sino de un *movimiento estratégico internacional*.

Para el desarrollo de la operación fue necesario su aprobación por parte del consejo de administración, de la junta general de accionistas, con el voto favorable del 93,3%, y, por último, de las autoridades supervisoras, tanto en España (CNMV) como en Países Bajos.

### *3.2.3. Implicaciones fiscales del traslado*

A pesar de las afirmaciones por parte de Ferrovial, que sostuvo que su cambio de sede no tenía motivaciones fiscales, lo cierto es que el traslado sí implica beneficios en términos de planificación fiscal internacional, aunque no se traducen única y necesariamente en una menor carga impositiva, sino, sobre todo, en mayor eficiencia y previsibilidad.

Desde el punto de vista tributario, Países Bajos representa una de las jurisdicciones más favorables para grandes corporaciones multinacionales, con un sistema fiscal que permite una elevada previsibilidad, seguridad jurídica y eficiencia, factores que son claves para empresas con una fuerte presencia internacional, como Ferrovial.

Entre los factores o mecanismos disponibles del sistema fiscal de Países Bajos se encuentran **regímenes de exención de dividendos y plusvalías** (conocido como participation exemption), que permiten a una sociedad holding recibir beneficios de sus filiales sin que estos tributen nuevamente en sede central. España es un caso excepcional en este aspecto, ya que en la mayoría de países, como Países Bajos, no se aplica esta medida, y, sin embargo, en nuestro país y desde 2021, el Impuesto grava el 5% de las plusvalías y dividendos que antes estaban exentos al 100%, aunque el otro 95% sigue

exento (Fortuño, 2023). Un análisis de Banc Sabadell cifra en unos 40 millones el ahorro fiscal que podría lograr Ferrovial por esta vía (Sánchez, 2023).

Por otro lado, el fenómeno de los **tax rulings** (acuerdos fiscales privados), en países como los Países Bajos ha adquirido una relevancia notable en el análisis de la planificación fiscal internacional, especialmente en el caso de multinacionales. Aunque los tipos nominales del impuesto de sociedades en España (25%) y en Países Bajos (25,8%) son muy similares, la diferencia esencial no reside en el porcentaje oficial, sino en cómo se aplica efectivamente gracias a las **herramientas de optimización fiscal** que algunos países ofrecen a las grandes empresas (Sánchez, 2023).

En este contexto, los *tax rulings* son acuerdos confidenciales entre una empresa y la administración tributaria por los cuales se establecen de forma anticipada las condiciones fiscales que se aplicarán a determinadas operaciones o beneficios. Aunque están legalmente permitidos y se utilizan en toda la Unión Europea, los *rulings* holandeses, igual que los luxemburgueses, han sido históricamente más permisivos, posibilitando en la práctica que muchas multinacionales logren tributar cantidades ínfimas respecto a sus beneficios reales (Moscoso, Barba y Beneitez, 2021).

Esta permisividad se evidenció de forma escandalosa en 2014 con la filtración conocida como *LuxLeaks*, donde se hicieron públicos cientos de acuerdos fiscales secretos entre grandes corporaciones y la administración luxemburguesa. Muchos de estos acuerdos demostraban cómo se estructuraban complejas operaciones de ingeniería fiscal para trasladar beneficios a jurisdicciones de baja o nula tributación, utilizando a Luxemburgo y Países Bajos como países intermedios. A raíz de este escándalo, la Comisión Europea intensificó la supervisión sobre este tipo de prácticas, argumentando que podían constituir ayudas de Estado encubiertas. Sin embargo, los avances reales han sido escasos, y la opacidad en torno a los *rulings* aún persiste en buena medida, permitiendo que algunos países de la UE funcionen en la práctica como verdaderos paraísos fiscales dentro del espacio comunitario, facilitando esquemas de planificación fiscal agresiva a escala global (Sánchez, 2023).

A esta estrategia se suman estructuras fiscales como el llamado *sandwich holandés*, que consiste en el desvío de beneficios desde una empresa operativa hacia una filial en los Países Bajos, desde donde se reenvían —tras aplicar un peaje fiscal simbólico, a veces inferior al 1%— hacia paraísos fiscales como las Antillas Holandesas (Romera, 2023).

Este modelo ha sido especialmente efectivo cuando se combina con el *doble irlandés*, otro mecanismo utilizado para trasladar beneficios desde Irlanda a jurisdicciones como las Bermudas británicas. Aunque estas prácticas están siendo cada vez más combatidas por iniciativas internacionales como los pilares 1 y 2 de la OCDE, que pretenden gravar a las multinacionales en los países donde realmente generan su actividad económica y establecer un tipo impositivo mínimo efectivo del 15%, su utilización durante décadas ha permitido una elusión fiscal masiva (Sánchez, 2023).

En último lugar, a pesar de la consolidada integración del IVA en la UE, los estados miembros cuentan con cierta discreción en algunas áreas, y una de las ventajas más características que ofrece Países Bajos es el **aplazamiento del IVA a la importación**. Esto viene a implicar, en último término, que no hay un pago real del impuesto (Fortuño, 2023). En concreto, el régimen especial de aplazamiento del IVA a la importación, conocido como el "Artículo 23" de la Ley del IVA neerlandesa, permite a las empresas registradas a efectos del IVA en los Países Bajos no pagar el IVA en el momento de la importación de bienes desde fuera de la UE. En lugar de pagarlo en la aduana, lo contabilizan directamente en su declaración periódica de IVA (tanto como cuota devengada como deducible), lo que normalmente resulta en un efecto neutro.

En este contexto, la decisión de Ferrovial de trasladar su sede matriz a los Países Bajos debe entenderse no solo como un movimiento estratégico orientado a facilitar su cotización en la Bolsa de Nueva York o a reforzar su acceso a mercados internacionales, sino inevitablemente también como parte de un **plan más amplio de optimización fiscal**. Ferrovial ya contaba, según datos del informe de Oxfam Intermón en 2021, con siete filiales en territorio holandés, lo que evidencia una presencia estable en este entorno fiscal favorable. De hecho, el informe señala que las 35 empresas del IBEX tenían en conjunto 88 filiales en Países Bajos en ese mismo año, lo cual demuestra que el uso de

esta jurisdicción como plataforma de planificación fiscal está extendido entre las principales corporaciones españolas (Clemente, 2023).

Es importante subrayar, como se ha desarrollado en el apartado 2º de este Trabajo, que esta estrategia es legal, y que no implica necesariamente fraude o evasión fiscal. Sin embargo, el uso sistemático de estos mecanismos plantea relevantes interrogantes éticos sobre el reparto justo de las cargas fiscales. Aunque se respeten las leyes, se está aprovechando de forma intensiva la ingeniería legal para reducir la contribución tributaria en los países donde realmente se genera el negocio, como España. Esta dinámica no solo erosiona la base imponible de muchos Estados, sino que también agrava las desigualdades fiscales entre las grandes empresas y las pequeñas y medianas, que no tienen acceso a estructuras tan sofisticadas.

Ferrovial no ha sido ni la primera ni será la última gran empresa en utilizar Países Bajos como sede fiscal o jurisdicción intermedia. La atracción que ejerce este país en términos fiscales ha sido tal que, según Oxfam, ha canalizado hasta el 40% de la inversión extranjera hacia España en algunos años. Entre 2015 y 2019, esta “inversión fantasma” que pasó por estructuras radicadas en Holanda movió hasta 170.000 millones de euros, según datos oficiales del propio gobierno neerlandés recopilados por la ONG (Sánchez, 2023).

Por tanto, aunque Ferrovial ha justificado públicamente su traslado como una apuesta por la competitividad internacional, el contexto fiscal no puede desligarse del análisis.

Países Bajos ha sido históricamente un facilitador de la planificación fiscal de las multinacionales europeas (Grosso y Méndez, 2022), y sin una armonización más efectiva de la fiscalidad en el seno de la UE, estas estrategias seguirán siendo legales y altamente atractivas.

El reto, por tanto, no es solo legal sino político: redefinir los marcos fiscales globales para evitar que grandes corporaciones puedan eludir su responsabilidad tributaria en los países donde operan, sin violar ninguna ley pero sí el principio de equidad fiscal.

#### *3.2.4. Impacto económico y simbólico.*

El traslado de la sede social de Ferrovial a los Países Bajos tuvo, más allá de sus efectos fiscales y jurídicos, una profunda dimensión simbólica y económica que trascendió el ámbito corporativo, generando una percepción de distanciamiento de una de las compañías históricamente más representativas del tejido empresarial español (Fresneda y Pérez, 2023).

Desde el **punto de vista económico directo**, en realidad el impacto fue relativamente limitado, puesto que Ferrovial mantuvo en España la mayor parte de sus operaciones, empleados y contratos, especialmente en los sectores de construcción e infraestructuras. Por tanto, el grueso de su plantilla, proveedores y centros de actividad continuó funcionando con normalidad, ya que el traslado afectó únicamente a la sede social y a ciertos órganos de decisión corporativa.

No obstante, la implicación económica más profunda radica en la potencial migración de ciertos elementos de valor añadido, como las decisiones estratégicas, políticas de inversión, funciones de dirección financiera y operativa, y parte de la gestión del capital humano de alto nivel. Con el tiempo, este tipo de traslados puede fomentar un efecto de goteo institucional hacia la nueva sede, trasladando consigo personal directivo, servicios jurídicos, financieros o de compliance, con sus correspondientes implicaciones en términos de tributación, contratación de servicios profesionales y gasto asociado a la sede corporativa.

Por otro lado, el **impacto simbólico** del movimiento fue significativamente más intenso y duradero. La salida de Ferrovial, empresa del IBEX 35, líder global en infraestructuras y considerada un “campeón nacional”, fue interpretada como un gesto de desapego hacia el entorno institucional español. Este hecho fue percibido por muchos actores económicos y políticos como una señal preocupante de que España podría estar perdiendo competitividad como sede de grandes grupos multinacionales. En un contexto de creciente movilidad empresarial dentro de la Unión Europea, este tipo de decisiones son indicadores de calidad del entorno de negocios y pueden influir en la percepción de

inversores internacionales sobre la estabilidad jurídica y económica de un país (EFE, 2023).

La reacción del Gobierno español a la operación reflejó esta dimensión simbólica. Las declaraciones públicas de miembros del Ejecutivo, entre ellas las de la vicepresidenta primera y la ministra de Hacienda, mostraron un evidente malestar institucional. La narrativa gubernamental insistió en que la empresa había crecido y consolidado su posición gracias a contratos y apoyo público en España, dando lugar a un debate ético sobre la lealtad empresarial, la fiscalidad justa y el papel del Estado en el desarrollo de grandes grupos económicos (Fernández, 2023).

Desde una perspectiva más amplia, el caso Ferrovial puso de manifiesto una tensión estructural entre dos realidades: por un lado, el marco de libertad de establecimiento y circulación de capitales dentro de la Unión Europea, que permite a las empresas elegir libremente su sede en función de sus intereses estratégicos; y por otro lado, la aspiración de los Estados miembros a retener empresas emblemáticas que generen empleo, inversión y tributos en sus respectivos territorios. Esta tensión no es nueva, pero el traslado de Ferrovial la visibilizó de forma clara y directa en la opinión pública (Baonza, 2023).

Además, el hecho de que Ferrovial enmarcara su decisión como un paso previo a su cotización en la Bolsa de Nueva York añadió una dimensión de modernización y proyección internacional que reforzó su justificación empresarial. Al mismo tiempo, subrayó las posibles limitaciones del sistema español de mercados de capitales en lo que respecta a la internacionalización bursátil, lo que llevó a distintos actores institucionales y del sector financiero a cuestionar la necesidad de reformas para facilitar ese tipo de operaciones sin tener que cambiar de jurisdicción (Arruñada, 2023).

## 4. RESPUESTA INTERNACIONAL Y NACIONAL ANTE LA PLANIFICACIÓN FISCAL ABUSIVA.

### 4.1. Respuesta internacional: Proyecto BEPS.

El **proyecto BEPS** (*Base Erosion and Profit Shifting*) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y el G20 surgió con el fin de abordar la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios a jurisdicciones con baja o nula tributación, por ser prácticas recurrentes que inciden sobre la justa recaudación del Impuesto sobre Sociedades a nivel global (Iglesias, 2024).

Es uno de los proyectos más importantes, en el ámbito internacional, contra la evasión fiscal internacional. Supera el concepto de «doble imposición» según el cual los Estados se reparten la tributación de estas rentas, para actuar frente a supuestos en los que ningún país grava de manera efectiva las rentas, que son desplazadas de forma artificial a territorios de baja tributación o paraísos fiscales, constituyendo lo que se conoce como doble no imposición (Garde, 2016).

Con este proyecto, se intenta lograr una garantía sólida de que **las multinacionales tributarán en los países donde efectivamente desarrollan su actividad económica**, evitando el empleo de mecanismos fiscales agresivos que permitan eludir sus obligaciones.

Para ello, BEPS recopila un conjunto de medidas que se pueden aglutinar en tres áreas clave para las empresas (Iglesias, 2024):

1. **Transparencia fiscal:** Las multinacionales tienen el deber de presentar informes país por país, donde se documenten sus actividades, ingresos y beneficios en cada jurisdicción, junto a los impuestos pagados.
2. **Coherencia normativa:** Se eliminan fallos o inconsistencias que dejaban espacio para la doble no imposición y la deducción múltiple de un mismo gasto.

3. **Sustancia económica:** Las operaciones empresariales deben estar respaldadas por una presencia económica real en el país donde se desarrollan las actividades.

Entre estas medidas también actúa el **principio de libre competencia** (*arm's length principle*) **aplicado a los precios de transferencia**, el cual impone que las operaciones entre empresas relacionadas deben valorarse como si se realizaran entre partes independientes. Este criterio es esencial para asegurar una distribución equitativa de la carga fiscal entre países y prevenir correcciones tributarias que puedan conllevar sanciones.

En concreto, el Proyecto BEPS consta de dos disposiciones ampliamente definidas, que los diseñadores denominan "pilares". Con el **Pilar Uno**, se busca una distribución más justa de los beneficios y derechos tributarios entre los países respecto a las grandes multinacionales, mientras que el **Pilar Dos** introduce justamente una tasa efectiva mínima de impuesto a la renta que deberán tributar ciertas multinacionales. A continuación, se desarrollan ambos pilares con más detalle:

El objetivo principal del **Pilar 1** es establecer nuevas normas de determinación del lugar donde deben gravarse los beneficios empresariales de las empresas multinacionales, prestando especial atención a las empresas que operan en entornos digitales o sin presencia física significativa en las jurisdicciones en las que generan ingresos. Se persigue así una distribución más equitativa de los beneficios entre países, garantizando que estos obtengan una **parte proporcional de los ingresos económicos generados dentro de sus fronteras**, independientemente del establecimiento permanente (Puppo, 2023).

El Pilar 1 se dirige inicialmente a grupos multinacionales con un volumen de negocios global superior a 20.000 millones de euros y una rentabilidad mayor al 10 % (calculada como la relación entre beneficios antes de impuestos e ingresos), aunque está previsto que este umbral se reduzca a 10.000 millones de euros, si la aplicación inicial es exitosa.

Se introduce una regla de nexo que permite asignar ingresos a una jurisdicción cuando la empresa multinacional obtenga en ella al menos 1 millón de euros (o 250.000 euros,

en economías pequeñas). Esta regla resulta esencial para determinar qué jurisdicciones pueden participar en la asignación del denominado “Monto A”, el cual se fundamenta en el criterio del lugar de consumo o utilización efectiva de bienes y servicios.

El Monto A consiste en la reatribución de entre un 20 % y un 30 % de las ganancias residuales (aquellas que exceden un umbral de rentabilidad del 10 % sobre los ingresos) a las jurisdicciones de mercado. Para su determinación, se emplean los estados financieros consolidados del grupo empresarial, con un número limitado de ajustes contables y la posibilidad de tener en cuenta pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores.

Por otro lado, el denominado Monto B tiene como finalidad simplificar y estandarizar la remuneración correspondiente a funciones rutinarias, especialmente las vinculadas a la distribución y el marketing. Establece para ello un margen de beneficio fijo (safe harbour) que actúa como mecanismo de simplificación y certeza fiscal, especialmente útil para administraciones tributarias con menor capacidad técnica o recursos limitados (Puppo, 2023).

Como último elemento a señalar del Pilar 1, está su compromiso con la certeza jurídica para las empresas afectadas por el Monto A. Para ello, se ha previsto la creación de mecanismos vinculantes y obligatorios de prevención y resolución de disputas fiscales, que buscan reducir el riesgo de litigios internacionales y ofrecer a los grupos multinacionales un entorno normativo más estable y predecible en materia tributaria.

El **Pilar 2** del proyecto BEPS se presenta como un entramado normativo diseñado para identificar y corregir situaciones de baja o nula tributación efectiva en las distintas jurisdicciones en las que operan los grupos multinacionales. Su finalidad es garantizar que los beneficios empresariales tributen, al menos, a un **tipo impositivo mínimo del 15 %**. En este marco, cada vez que una empresa multinacional tenga presencia en una jurisdicción cuya tributación efectiva sea inferior al umbral del 15 %, se aplicará un **gravamen complementario** destinado a cubrir la diferencia hasta alcanzar ese mínimo (Hidalgo, 2024).

La estructura de estas reglas está concebida como un sistema coordinado y coherente que permite que los Estados participantes puedan exigir la tributación complementaria cuando otras jurisdicciones no lo hagan, reduciendo así los incentivos para competir mediante regímenes fiscales de baja imposición.

Las disposiciones del Pilar 2 se dirigen con carácter general a los grupos empresariales de dimensión internacional que superen los **750 millones de euros de volumen de negocios consolidado**, medido conforme a las cuentas consolidadas del grupo y debiendo haberse alcanzado este umbral en al menos dos de los cuatro ejercicios fiscales anteriores al periodo de aplicación. Aunque originalmente la norma se concebía para grupos con presencia transfronteriza, dentro de la Unión Europea también se ha decidido extender su aplicación a grupos puramente domésticos que cumplan con dicho requisito económico, en aras de garantizar la neutralidad y evitar distorsiones competitivas dentro del mercado interior (Hidalgo, 2024).

#### **4.2. Respuesta de la Unión Europea.**

Si bien la lucha contra el fraude y la evasión fiscal constituye, en primera instancia, una competencia atribuida a los Estados miembros, la Unión Europea ha desarrollado un **marco normativo y de cooperación** con el fin de reforzar la transparencia fiscal, fomentar el intercambio de información entre autoridades tributarias nacionales y garantizar el cumplimiento de las obligaciones fiscales, incluso cuando estas trascienden las fronteras estatales (Consejo Europeo, 2024). Entre otras medidas, destacan:

- **Directiva sobre Cooperación Administrativa (DAC)**: introduce mecanismos de intercambio automático, espontáneo y a demanda de información tributaria entre los Estados miembros, para reducir la opacidad y dificultar que contribuyentes, tanto personas físicas como jurídicas, oculten rentas o activos a las autoridades fiscales nacionales.

- **Colaboración en el ámbito del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA):** La UE también ha intensificado los esfuerzos de coordinación en materia de fraude y evasión del IVA, mediante el Reglamento relativo a la cooperación administrativa en el ámbito del IVA. Este instrumento habilita el intercambio específico de datos fiscales entre administraciones nacionales, permitiendo auditorías conjuntas y controles simultáneos.
- **Lista de jurisdicciones no cooperadoras en materia fiscal:** En el plano internacional, la Unión Europea ha establecido la lista común de países y territorios no cooperadores a efectos fiscales, con la finalidad de ejercer presión diplomática y regulatoria sobre aquellas jurisdicciones que no cumplen con los estándares mínimos de buena gobernanza fiscal, transparencia o intercambio efectivo de información tributaria.
- **Grupo «Código de Conducta» en materia de fiscalidad empresarial:** Compuesto por representantes de los Estados miembros y de la Comisión Europea, este grupo tiene como cometido analizar, identificar y evaluar las prácticas fiscales perjudiciales, tanto dentro del territorio de la Unión como en terceros países. Su función es promover un entorno de competencia leal, prevenir la erosión de bases imponibles y disuadir a los Estados de implementar incentivos fiscales que puedan distorsionar la localización de actividades económicas.
- **Directiva contra la elusión fiscal (ATAD):** establece medidas vinculantes de alcance común para combatir prácticas abusivas que erosionan la base imponible del impuesto sobre sociedades. Consta de cinco medidas clave contra formas habituales de planificación fiscal agresiva, entre las que se incluyen la limitación de la deducibilidad de intereses, normas sobre sociedades extranjeras controladas (CFC), reglas antiabuso generales, normas sobre la fiscalidad de salida y medidas contra las asimetrías híbridas (Consejo Europeo, 2024).

### 4.3. Respuesta a nivel nacional:

España, en la actualidad, ha logrado posicionarse por debajo de la media europea en cuanto al fraude fiscal. A pesar de la complejidad que implica la medición del fraude fiscal con exactitud, existen diversos estudios que señalan cómo nuestro país está reforzando su lucha contra el mismo (Consejo General de Economistas, 2024).

Este incremento de la vigilancia fiscal se puede observar en la publicación de las directrices generales del **Plan Anual de Control Tributario y Aduanero de 2025**, donde se evidencia la evolución del marco de fiscalización en España. Esta publicación explica las medidas encaminadas a combatir el fraude y asegurar el cumplimiento normativo, mediante el aumento de la transparencia y el control sobre las operaciones empresariales.

En este contexto, la Agencia Tributaria ha definido dos líneas de actuación prioritarias orientadas a combatir la planificación fiscal abusiva por parte de grupos multinacionales.

La primera de las líneas constituye uno de los focos más relevantes del plan, y se centra en el **control del régimen de exención** previsto en el artículo 21 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, que permite a entidades residentes en España evitar la tributación por dividendos o plusvalías obtenidas de participaciones en otras sociedades, especialmente extranjeras. Aunque este régimen tiene la función legítima de evitar la doble imposición internacional, en la práctica se ha demostrado que puede ser utilizado de forma artificiosa, con estructuras que convierten rentas ordinarias en plusvalías derivadas de la venta de participaciones, con la única finalidad de acogerse a la exención y eludir el pago del impuesto.

En respuesta a estas prácticas, la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) intensificará las actuaciones de comprobación, examinando la concurrencia de motivos económicos válidos que justifiquen las operaciones, y verificando que las entidades implicadas desempeñan realmente una función dentro del grupo empresarial. Es decir,

no basta con cumplir formalmente los requisitos legales: también será necesario demostrar la realidad económica subyacente (Cuatrecasas, 2025).

La segunda línea de actuación se dirige al ámbito de los **precios de transferencia**, que son aquellos precios pactados en transacciones entre entidades vinculadas, lo cual se denomina transacciones inter-compañía.

El objetivo principal de la AEAT es asegurar que las transacciones entre empresas del mismo grupo se valoran como si se realizaran entre partes independientes, y para ello se refuerza su capacidad de análisis sobre las operaciones vinculadas, empleando su estrategia denominada “360°”: una combinación de múltiples fuentes de información y del uso de herramientas automatizadas de detección de riesgos, por la cual se verificará el cumplimiento formal de los deberes de documentación e información, con especial atención en el contenido económico real de las operaciones (Cuatrecasas, 2025).

En concreto, se revisarán con mayor intensidad operaciones como la transferencia de activos intangibles, los servicios intragrupo, las operaciones financieras y aquellas estructuras en las que se detecten beneficios desproporcionados en entidades que, supuestamente, desempeñan funciones limitadas.

Podemos encontrar otro rastro de la evolución en materia fiscal de nuestro país en la **«Ley Antifraude»**, o **Ley 11/2021**, aprobada en 2021, que introduce modificaciones sustanciales en el régimen tributario español con el objetivo de cerrar resquicios legales y tecnológicos que permiten a las empresas manipular sus obligaciones fiscales.

Uno de los ejes centrales de esta normativa es el control del **software de facturación**, considerado por la Administración como un canal privilegiado de evasión fiscal. De acuerdo con estimaciones del propio Ministerio de Hacienda, el uso de programas de doble uso —es decir, aplicaciones diseñadas para permitir contabilidades paralelas o la ocultación de ingresos— ha facilitado que las empresas oculten al fisco hasta **200.000 millones de euros**, lo que da cuenta de la magnitud del problema (Cabrera, 2025).

Para contrarrestar esta realidad, la ley prohíbe explícitamente la utilización, posesión, fabricación y distribución de software que permita la alteración, eliminación o manipulación de los registros contables y de facturación. A partir del reglamento aprobado en diciembre de 2023, se establece que todos los programas de gestión utilizados en el proceso de facturación deberán cumplir criterios estrictos de **inalterabilidad, integridad, trazabilidad, accesibilidad, conservación y legibilidad**, y estarán obligados a generar un **registro inalterable por cada factura expedida**. Estas medidas lograrían eliminar la práctica de la doble contabilidad y asegurar la fiabilidad e integridad de los registros tanto contables como de facturación (SDi Digital Group, 2024).

Más allá del software, la Ley Antifraude establece otras medidas relevantes, como la **limitación del uso de efectivo a un máximo de 1.000 euros** en operaciones empresariales, y **10.000 euros** en el caso de particulares no residentes, con el objetivo de restringir las transacciones opacas.

Finalmente, podemos señalar la manifestación más importante del compromiso de nuestro país en la lucha contra la planificación fiscal abusiva y el fraude fiscal en la Ley 7/2024. Esta ley, publicada en el Boletín Oficial del Estado el pasado 21 de diciembre, establece un **Impuesto Complementario** que garantiza un nivel mínimo global de imposición para los grupos multinacionales y los grupos nacionales de gran magnitud, entre otras medidas como la creación de un Impuesto sobre los líquidos para cigarrillos electrónicos y otros productos relacionados con el tabaco.

Este impuesto complementario, cuyo origen se encuentra en la **Directiva de la UE 2022/2523** que traspone, y que a su vez está basada en el **Pilar 2 de la OCDE**, tiene como finalidad asegurar un **nivel mínimo global de imposición del 15%** para grupos multinacionales y nacionales grandes, es decir, con una facturación superior a 750 millones de euros en cifras consolidadas en, al menos, dos de los cuatro ejercicios anteriores al de referencia.

En concreto, el tipo del impuesto complementario aplicable a una jurisdicción durante un período fiscal se determina calculando la **diferencia positiva entre la tasa impositiva**

**mínima del 15 % y la tasa impositiva efectiva correspondiente a esa jurisdicción.** En este sentido, si la tasa efectiva es inferior a la mínima establecida, las entidades del grupo ubicadas en dicha jurisdicción deberán pagar el impuesto complementario aplicable, ya sea en forma de impuesto complementario nacional, primario o secundario.

Para ilustrar la aplicación del impuesto complementario (*top-up tax*), vamos a exponer un caso práctico ficticio, que toma como base la estructura internacional del grupo Ferrovial S.A. En este supuesto imaginario, Ferrovial, cuya sociedad matriz consolidada hemos visto que se encuentra actualmente en Países Bajos, dispondría de una filial operativa en Hungría, país que mantiene un tipo nominal del impuesto sobre sociedades del 9 %, uno de los más bajos de la Unión Europea.

Durante un ejercicio fiscal consideramos que la filial húngara obtiene un beneficio contable de 65 millones de euros; por tanto, el primer hecho es que pagaría 5,85 millones de euros en concepto de impuesto sobre sociedades en Hungría, por ser lo que equivale a una tasa efectiva del 9 %. Sin embargo, al situarse esta tasa del 9% por debajo del mínimo del 15 % establecido por el Pilar 2, se activa la aplicación del impuesto complementario, calculado como la diferencia entre la tasa mínima y la efectiva. En este caso, el tipo del impuesto complementario sería del 6 % (15 % – 9 %).

Aplicando ese diferencial sobre el beneficio, el importe del impuesto complementario asciende a:  $65.000.000 \text{ €} \times 6\% = 3.900.000 \text{ €}$

Así, el grupo Ferrovial deberá abonar un importe adicional de 3,9 millones de euros sobre los beneficios obtenidos por su filial húngara, con el fin de alcanzar el umbral de tributación global mínima.

La cuestión clave es determinar qué jurisdicción recauda ese importe adicional. Según el marco del Pilar 2, si el país donde se encuentra la filial hubiera implementado un *Impuesto Nacional Complementario Cualificado* para cumplir con el proyecto de la OCDE del Impuesto mínimo global, podría recaudar él mismo directamente este impuesto complementario. Sin embargo, en el ejemplo asumiremos que Hungría lo ha hecho, por

lo que se activa la segunda posibilidad, que es la *Regla de Inclusión de Ingresos*. Según esta regla, la jurisdicción de la matriz, en este caso Países Bajos, asume la recaudación del impuesto complementario que corresponda. En consecuencia, será la sociedad matriz de Ferrovial en Países Bajos la que deba ingresar los 3,9 millones de euros adicionales para completar la tributación de los beneficios generados en Hungría. Y, en caso de que ninguna de estas jurisdicciones hubiera adoptado las normas del Pilar 2, podría aplicarse la *Regla de Pagos Insuficientemente Gravados*, que da lugar a la distribución de la recaudación del impuesto complementario entre otros países donde opere el grupo.

Este ejemplo muestra cómo, aunque Hungría ofrece un entorno tributario atractivo nominalmente, la ventaja fiscal termina convirtiéndose en un efecto neutro, puesto que la matriz en Países Bajos debe compensar la diferencia. Así, se elimina el incentivo para deslocalizar beneficios a jurisdicciones de baja tributación y se garantiza que los grupos multinacionales tributen al menos al 15 %, independientemente de dónde se generen sus beneficios.

Por otro lado, y siguiendo con el desarrollo teórico del Impuesto Complementario, hay que mencionar que la norma incluye una regla de exclusión denominada *de minimis*, pensada para equilibrar los objetivos del impuesto mínimo global con la carga administrativa que supone para las autoridades fiscales y los contribuyentes. Esta regla permite que, si el promedio de los ingresos admisibles de las entidades ubicadas en una jurisdicción es inferior a 10 millones de euros, y el promedio de sus beneficios o pérdidas admisibles no supera un millón de euros, la entidad responsable de declarar pueda elegir que el impuesto complementario aplicable en esa jurisdicción sea igual a cero.

Además, con el objetivo de reducir los costos de gestión y de cumplimiento de esta normativa, el artículo 34 de la ley contempla la posibilidad de aplicar “puertos seguros” (Iberley, 2016), que consisten en mecanismos simplificados que, bajo ciertas condiciones, permiten a las entidades asumir que ya cumplen con las exigencias del impuesto mínimo, evitando así realizar cálculos detallados y facilitando la gestión tanto para las empresas como para las administraciones tributarias.

## 5. CONCLUSIONES.

La economía de opción y la planificación fiscal son el ejercicio, por parte del ciudadano, de la facultad de optimizar sus deberes tributarios: el obligado tributario podrá elegir, entre la variedad de opciones recogidas expresamente en la normativa, aquella que sea fiscalmente menos onerosa.

Estrechamente vinculadas con estos conceptos se encuentran las figuras de la evasión y la elusión fiscal, que también responden a la intención de minimizar la carga tributaria. Sin embargo, ambas prácticas sobrepasan los márgenes de la legalidad: la evasión lo hace de forma directa, mientras que la elusión lo hace de manera indirecta, configurando estrategias y opciones no contempladas ni respaldadas por el ordenamiento jurídico.

Durante las últimas décadas, este tipo de prácticas se han intensificado, favorecidas por las oportunidades que ofrece la globalización, al permitir a las empresas operar en distintas jurisdicciones de manera simultánea, y coordinar los marcos legales de cada país en su beneficio.

Sabiendo que el entorno económico y financiero global se ha vuelto cada vez más complejo, integrando nuevas tecnologías, mercados y actores, parece razonable exigir una regulación que evolucione al mismo ritmo, aportando seguridad jurídica y garantizando el adecuado cumplimiento de las obligaciones por parte de todos los participantes. Dicha regulación ha de ser rigurosa y, al mismo tiempo, articulada a nivel internacional, lo cual es una condición imprescindible para asegurar su eficacia.

Hemos visto, en concreto, el ejemplo de Ferrovial, que, al igual que muchas otras grandes corporaciones, ha explotado de manera calculada los márgenes que le son permitidos en el actual marco legal europeo, para **minimizar su contribución fiscal en España**. Lo cierto es que la decisión de trasladar su sede social a los Países Bajos, justificada públicamente como una decisión meramente estratégica, comporta ventajas fiscales que convierten al traslado en un ejemplo de desafección tributaria, poco justificable desde una ética corporativa mínimamente exigente.

Este caso muestra cómo una de las mayores empresas del IBEX 35, que ha crecido al amparo de la inversión pública durante décadas, opta por abandonar su país de origen en busca de condiciones fiscales más ventajosas. Así, envía al resto del tejido empresarial, y a la sociedad en general, el mensaje de que la rentabilidad está por encima del compromiso social que supone la aportación al proyecto de bienestar social, que eludir es preferible a contribuir, y que la legalidad es suficiente excusa para desentenderse del deber fiscal.

Este tipo de prácticas están amparadas formalmente en la legalidad comunitaria, pero no son neutras desde una perspectiva social, sino que **trasladan la carga fiscal eludida hacia los contribuyentes menos protegidos** (ciudadanía, pymes y trabajadores), **minando la legitimidad del sistema tributario**. La consecuencia es que el ahorro que las grandes empresas logran para sí mismas al diseñar estas estructuras sofisticadas se traduce en un coste adicional para sostener los servicios públicos que debe asumir el resto, y en una competencia desleal que sufren aquellos actores económicos que no recurren a estas prácticas y cumplen con sus obligaciones fiscales de forma honesta e íntegra. Esta dinámica, aunque legal, es profundamente injusta.

Es evidente que el marco legal vigente sufre limitaciones a la hora de enfrentarse a este tipo de estrategias empresariales. A pesar de los mencionados y notorios avances legislativos, todavía persiste una **importante asimetría entre la capacidad técnica de los grupos empresariales para diseñar estructuras eficientes y la capacidad de los Estados para regular eficazmente dichas prácticas**.

Así las cosas, el análisis realizado nos lleva a afirmar que el caso Ferrovial, más allá de la decisión empresarial concreta, debe contemplarse como un ejemplo revelador de los desafíos a los que se enfrenta la fiscalidad internacional actual: en concreto, se evidencia un fenómeno que plantea un reto estructural para la sostenibilidad de los sistemas fiscales y para la equidad en el reparto de las obligaciones tributarias.

Por todo ello, es necesario seguir avanzando hacia una **mayor armonización fiscal internacional**, donde se consiga dotar de mayor transparencia al funcionamiento de los regímenes fiscales favorables y reforzar las herramientas de supervisión y control para evitar que la competencia entre jurisdicciones derive en estas prácticas. Así, nos acercáramos al objetivo de lograr un sistema tributario más justo, coherente y sostenible, que garantice una contribución adecuada por parte de todos los actores económicos allí donde realmente generan su actividad y valor.

## 6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

**Agencia Colpisa.** (2023, marzo 1). *Ferrovial cambia su sede social de España a Países Bajos pero niega hacerlo para pagar menos tributos.*

<https://www.diariodenavarra.es/noticias/negocios/economia/2023/03/01/ferrovialcambia-sede-social-espana-paises-bajos-niega-hacerlo-pagar-tributos-5599421033.html>

**Arruñada, B.** (2023, marzo 5). *Ferrovial como síntoma.*

<https://www.arrunada.org/es/blog/Ferrovial-como-sintoma>

**Baonza Díaz, J. A.** (2023, junio 6). *Contra la suspensión de la libertad de invertir (II): Ferrovial.*

<https://juandemariana.org/contra-la-suspension-de-la-libertad-de-invertir-ii-ferrovial/>

**Belinchón, F.** (2023, marzo 1). *Ferrovial rebajará hasta 40 millones su factura fiscal por su traslado a Países Bajos.*

<https://cincodias.elpais.com/mercados-financieros/2023-03-01/ferrovial-rebajarahasta-40-millones-su-factura-fiscal-por-su-traslado-a-paises-bajos.html>

**Blanco Moro, V.** (2020, febrero). *En 2028 Ferrovial ganará lo mismo con las autopistas de EEUU que con la ETR.*

<https://www.eleconomista.es/mercadoscotizaciones/noticias/10367293/02/20/En2028-Ferrovial-ganara-lo-mismo-con-las-autopistas-de-EEUU-que-con-la-ETR.html>

**Cabrera, J.** (2025, abril 7). *Ley antifraude: plazos de adaptación del software de facturación.*

<https://www.channelpartner.es/negocios/ley-antifraude-proveedores-softwaregestion-erp-contabilidad/>

**Cátedra de Empresa Familiar Bosch Aymerich.** (2025, abril). *El conflicto en la empresa familiar: El caso Ferrovial.*

**Clemente, P.** (2022, abril 6). *Las empresas del Ibex aumentan el número de filiales en paraísos fiscales.* <https://www.elperiodico.com/es/economia/20220406/empresas-ibexaumentan-numero-filiales-13486132>

**Comisión Nacional del Mercado de Valores.** (2025, febrero 28). *Proyecto Común de fusión transfronteriza entre Ferrovial, S.A. y Ferrovial International SE.*

<https://www.cnmv.es/portal/verDoc.axd?t=%7B1a9268e7-3a11-4ae4-ab4da54901ab6960%7D>

**Consejo Europeo.** (s.f.). *La lucha contra la elusión fiscal en la UE.*

<https://www.consilium.europa.eu/es/explainers/>

**Consejo General de Economistas.** (2024, octubre 15). *Los economistas perciben mejoras en la lucha contra el fraude en España.* [https://economistas.es/cust\\_notas/15-de-octubre-de-2024-los-economistas-percibenmejoras-en-la-lucha-contra-el-fraude-en-espana/](https://economistas.es/cust_notas/15-de-octubre-de-2024-los-economistas-percibenmejoras-en-la-lucha-contra-el-fraude-en-espana/)

**Cuatrecasas.** (2025, marzo). *Legal Flash: Las directrices generales del Plan de control tributario de la Administración tributaria afectan a multitud de operaciones y sectores de actividad.*

**Del Prado González, L. M., Barba de Alba, A., & Beneitez Regil, P.** (2021). *Ventaja fiscal y planificación fiscal agresiva (Los tax rulings).* Dianet.

**Domínguez, D.** (2023, marzo 9). *Ferrovial es la tercera empresa del IBEX 35 con más filiales en paraísos fiscales, según Oxfam.*  
<https://www.lamarea.com/2023/03/09/ferrovial-filiales-paraissos-fiscales/>

**Educatics.** (s.f.). *Fusión Ferrovial: Junta Ordinaria de Accionistas y Detalles Transfronterizos.* <https://educatics.ar/junta-ordinaria-de-accionistas/>

**EFE.** (2023, marzo). *La marcha de Ferrovial a Países Bajos, un paso sorprendente que puede sentar precedentes.*  
<https://www.eleconomista.es/infraestructurasservicios/noticias/12169616/03/23/Lamarcha-de-Ferrovial-a-Paises-Bajos-un-paso-sorprendente-que-puede-sentarprecedentes.html>

**El Economista.** (2023, marzo). *Historia de Ferrovial, el imperio de las infraestructuras que nació en un ático en Madrid.*  
<https://www.eleconomista.es/podcasts/noticias/12173385/03/23/Historia-de-Ferrovial-el-imperio-de-las-infraestructuras-que-nacio-en-un-atico-en-Madrid.html>

**Fernández Magariño, J.** (2023, marzo 1). *El Gobierno, contra Ferrovial: “Le debe todo” a España.*  
<https://cincodias.elpais.com/companias/2023-03-01/el-gobierno-lamenta-lamarcha-de-ferrovial-pero-recuerda-que-ya-no-tributa-en-espana.html>

**Ferrovial.** (s.f.). *Cintra.* <https://www.ferrovial.com/es-es/cintra/>

**Ferrovial.** (s.f.). *Historia de la compañía.* <https://www.ferrovial.com/es-es/compania/historia/>

**Ferrovial.** (s.f.). *Negocio. Alianzas público-privadas.*  
<https://www.ferrovial.com/es-es/negocio/alianzas-publico-privadas-p3/>

**Ferrovial.** (s.f.). *Nuestros aeropuertos: ¿quiénes somos?.*  
<https://www.ferrovial.com/es/f-aeropuertos/quienes-somos/>

**Ferrovial.** (s.f.). *Proyecto común de fusión entre Ferrovial, S.A. y FISE.*  
<https://www.ferrovial.com/es/accionistas-e-inversores/hechos-relevantes/proyctocomun-de-fusion-entre-ferrovial-s-a-absorbida-y-su-filial-holandesa-integramenteparticipada-ferrovial-international-se-fise-absorbente-fise-solicitar-la-admision-acotizacion-de-sus/>

**Ferrovial.** (s.f.). *Sostenibilidad.* <https://www.ferrovial.com/es-es/sostenibilidad/>

- Fortuño, M.** (2024, marzo 4). *Ferrovial y su cambio de residencia fiscal: estos son los motivos por los que es más ventajoso trasladarse a Países Bajos.*  
<https://www.elblogsalmon.com/empresas/ferrovial-su-cambio-residencia-fiscal-estostmotivos-que-ventajoso-trasladarse-a-paises-bajos>
- Fresneda, D., & Pérez, C.** (2023, abril 12). *Claves de la marcha de Ferrovial.*  
<https://www.rtve.es/noticias/20230412/claves-ferrovial/2429415.shtml>
- Garde Garde, M. J.** (2016, enero 31). *El proyecto BEPS. Boletín Económico de ICE, (3071).*
- Grosso, D., & Méndez, R.** (2016, octubre 22). *Holanda, el agujero fiscal de Europa.*  
[https://www.elconfidencial.com/mundo/2016-10-22/holanda-el-agujero-fiscal-deeuropa-o-por-que-los-escandalos-fiscales-conducen-ahi\\_1276585/](https://www.elconfidencial.com/mundo/2016-10-22/holanda-el-agujero-fiscal-deeuropa-o-por-que-los-escandalos-fiscales-conducen-ahi_1276585/)
- Guías Jurídicas Wolters Kluwer.** (s.f.).
- Hidalgo, I.** (2024, febrero 26). *La nueva tributación mínima internacional y su implementación en España.*  
[https://www.ey.com/es\\_es/the-cfo-agenda/la-nueva-tributacion-minimainternacional-implantacion-espana](https://www.ey.com/es_es/the-cfo-agenda/la-nueva-tributacion-minimainternacional-implantacion-espana)
- Iberley.** (2016, diciembre 5). *Ley 7/2024: nuevo Impuesto Complementario.*  
<https://www.iberley.es/noticias/paquete-medidas-tributarias-aprobadas-consejoministros-27666>
- Iglesias, P.** (2024, noviembre 11). *BEPS y precios de transferencia.*  
<https://www.ayming.es/insights-y-noticias/noticias/proyecto-beps-y-precios-detransferencia>
- Leandro Serrano, M.** (2012). *La lucha contra el fraude a través de la recaudación tributaria.*
- López, C.** (2023, abril 13). *El CEO de Ferrovial señala mercados principales.*  
<https://www.epe.es/es/activos/20230413/ceo-ferrovial-senala-eeuu-canada85955219>
- Márquez Lasso, D. E.** (2021). *Estructuras y operaciones de planificación fiscal agresiva: sistematización y calificación tributaria* (1.ª ed.). Tirant lo Blanch.
- Newsroom.** (2022, febrero 1). *Ferrovial cierra la venta de su negocio de servicios.*  
<https://newsroom.ferrovial.com/es/notas-prensa/ferrovial-cierra-serviciosinfraestructuras/>
- OCDE.** (2016). *Exigir a los contribuyentes que revelen sus mecanismos de planificación fiscal agresiva. Acción 12 - Informe final 2015 (Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios).* Éditions OCDE.

- Puppo, E.** (2023, octubre 26). *La fiscalidad digital: aspectos clave del Pilar 1*.  
[https://www.ey.com/es\\_uy/services/tax/la-fiscalidad-digital-aspectos-clave-del-pilar-1](https://www.ey.com/es_uy/services/tax/la-fiscalidad-digital-aspectos-clave-del-pilar-1)
- REJIE - Revista Jurídica de Investigación e Innovación Educativa.** (2018). *N.º 17*, 127–139.
- Romera, J.** (2023, marzo). *Así permite el 'sándwich holandés' tributar solo el 3%*.  
<https://www.eleconomista.es/infraestructurasservicios/noticias/12172148/03/23/Asi-permite-el-sandwich-holandes-tributar-solo-el3-de-los-beneficios.html>
- Sánchez, R. M.** (2023, marzo 1). *¿Qué ventaja fiscal puede obtener Ferrovial en Países Bajos?*  
<https://www.servimedia.es/noticias/ccoo-reprende-ferrovial-deslocalizarsefiscalmente-para-optimizar-beneficios/3634023>
- SDi Digital Group.** (2024, septiembre 2). *Ley antifraude España: Adaptación y cumplimiento*.  
<https://www.sdi.es/actualidad/ley-antifraude-espana-adaptacion-y-cumplimiento/>
- Tribunal Constitucional.** (2000, 17 de febrero). Sentencia 46/2000.
- Tribunal Superior de Justicia de Galicia.** (2014, 22 de diciembre). Sentencia 781/2014.
- Tribunal Supremo.** (2011, 30 de mayo). Sentencia 4147/2011.
- Tribunal Supremo.** (2014, 17 de marzo). Sentencia 1060/2014.
- Tribunal Supremo.** (2015, 9 de febrero). Sentencia 488/2015.
- Westreicher, G.** (2019). *Elusión fiscal*. Economipedia.
- Wikipedia.** (s.f.). *Ferrovial – Líneas de negocio*.  
[https://es.wikipedia.org/wiki/Ferrovial#Líneas\\_de\\_negocio](https://es.wikipedia.org/wiki/Ferrovial#Líneas_de_negocio)
- Wikipedia.** (s.f.). *Luxemburgo leaks*. [https://es.wikipedia.org/wiki/Luxemburgo\\_Leaks](https://es.wikipedia.org/wiki/Luxemburgo_Leaks)