



2025



Análisis de la inversión extranjera en Países Bajos

Estructura y características

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en La Haya

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



OTROS
DOCUMENTOS

24 de febrero de 2025
La Haya

Este estudio ha sido realizado por
María Almudena Fraga Fatás

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en La Haya

<http://paiseshijos.oficinascomerciales.es>

© ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 224250205

Índice

1. Introducción	4
2. Análisis cuantitativo de la inversión en Países Bajos	5
2.1. Principales emisores y destinatarios globales	5
2.1.1. Inversión bilateral entre Países Bajos y España	10
2.2. Situación de Países Bajos	13
2.3. Estructura de la Inversión Extranjera Directa: Países Bajos como país de tránsito	14
2.4. Presencia de multinacionales en Países Bajos	15
2.5. Situación post-Brexit	19
3. Normativa y régimen de inversiones en Países Bajos	21
3.1. Normativa de inversiones en Países Bajos – Vifo Act	21
3.1.1. Vifo Act	21
3.2. Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA)	23
3.3. Incentivos e impuestos a la inversión	23
3.4. Estructuras legales para la inversión	26
3.4.1. Special Financial Institutions (SFI)	27
3.5. Sistema fiscal neerlandés	28
3.5.1. Características generales	28
3.5.2. Impuesto de sociedades	29
3.5.3. Retenciones fiscales	29
3.5.4. Tratados fiscales	31
3.6. Erosión de base imponible y traslado de beneficios (BEPS). Iniciativa de la OCDE.	32
3.6.1. Definición de BEPS	32
3.6.2. Países Bajos en las estrategias de BEPS	33
3.6.3. Impacto de las estrategias de BEPS	34
3.6.4. Marco inclusivo OCDE / G20 sobre BEPS	35
3.6.5. Perspectiva europea: ATAD y Directiva <i>Unshell</i>	37
3.6.6. Medidas del gobierno neerlandés	39
4. Conclusiones	41

1. Introducción

Países Bajos es una de las economías más abiertas del mundo, siendo uno de los principales emisores y receptores de inversión a nivel mundial. Su ubicación estratégica en Europa, su infraestructura altamente desarrollada y su entorno fiscal favorable han consolidado su posición para la inversión extranjera.

Este análisis tiene como objetivo identificar las características que hacen de Países Bajos un destino altamente atractivo para la inversión, así como examinar las tendencias que influirán en su política de inversión en los próximos años.

En primer lugar, se abordará la evolución de los flujos de inversión y el acumulado en los años recientes, evaluando la posición de Países Bajos en comparación con otros países, su contexto interno y la presencia de vehículos de inversión y empresas multinacionales en este país. Se examinarán los sectores clave que han impulsado el crecimiento de la inversión, así como los efectos de crisis globales y regulaciones internacionales en los patrones de inversión. Se destacará el efecto práctico que ha supuesto el *Brexit* y las nuevas regulaciones fiscales globales en el desempeño del país como receptor y emisor de inversión.

En segundo lugar, se analizará la regulación y normativa en materia de inversión, con especial atención al primer régimen general de control de la inversión extranjera directa (IED), el Vifo Act. Además, se presentarán las principales instituciones encargadas del desarrollo y supervisión fiscal, los incentivos e impuestos aplicables a la inversión, las estructuras legales más utilizadas y las características clave que hacen atractivo el sistema fiscal neerlandés. Se evaluará también el papel de organismos como la *Netherlands Foreign Investment Agency* (NFIA) en la promoción y facilitación de inversiones extranjeras.

En tercer lugar, se examinarán las ventajas comparativas que tiene el marco fiscal neerlandés, así como los proyectos y mecanismos implementados por diversas entidades para combatirlos. Países Bajos ha sido un destino clave en la optimización fiscal internacional, lo que ha llevado a desarrollar reformas y medidas para asegurar un sistema más transparente y equitativo.

Por último, se recogerán las conclusiones del estudio de mercado realizado, destacando las perspectivas futuras y los posibles desafíos que enfrentará Países Bajos en su papel como destino de inversión.

2. Análisis cuantitativo de la inversión en Países Bajos

2.1. Principales emisores y destinatarios globales

En los últimos años, la Inversión Extranjera Directa (IED) en Países Bajos ha experimentado importantes fluctuaciones, influenciadas por factores como la pandemia, la crisis energética y cambios regulatorios.

Para el análisis cuantitativo de la inversión, esta será medida en dos variables:

- **Flujo:** Mide los cambios en la inversión en un periodo determinado.
- **Stock:** Representa el acumulado de inversión a lo largo del tiempo.

La inversión como flujo describe el flujo de inversión desde o hacia el país, pudiendo ser, neta, positiva o negativa. Por otro lado, la inversión stock es medida en un momento específico de tiempo, como una fecha concreta, incluyendo lo acumulado desde el pasado, siendo siempre positiva.

Esta inversión puede realizarse hacia dentro del país desde otros territorios (*inflow*, recibida por el país) o desde el país analizado hacia el exterior (*outflow*, realizada por los agentes locales hacia el exterior).

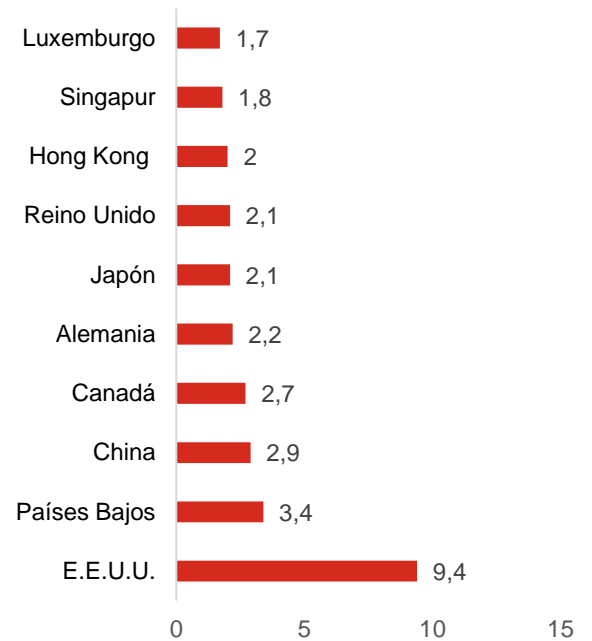
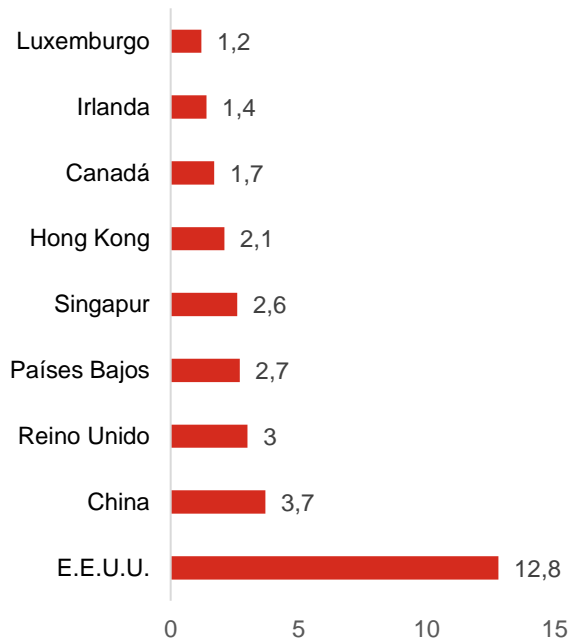
En términos de su posición internacional en el año 2023, **Países Bajos se posiciona entre las diez mayores economías en cuanto a inversión acumulada mundial recibida del extranjero** (inversión stock *inflow*). Específicamente, ocupa el cuarto puesto con una inversión acumulada de 2,7 billones de dólares.

Por otro lado, las inversiones hacia el extranjero (inversión stock *outflow*) muestran una tendencia ascendente en los últimos años. **Países Bajos también se encuentra dentro de las principales economías en cuanto a inversión acumulada mundial en el exterior**, en este caso ocupando el segundo puesto con una inversión acumulada de 3,4 billones de dólares en 2023.

INVERSIÓN POR PAÍS (TOP 10, BILLONES USD, 2023)

Inversión stock inflow

Inversión stock outflow



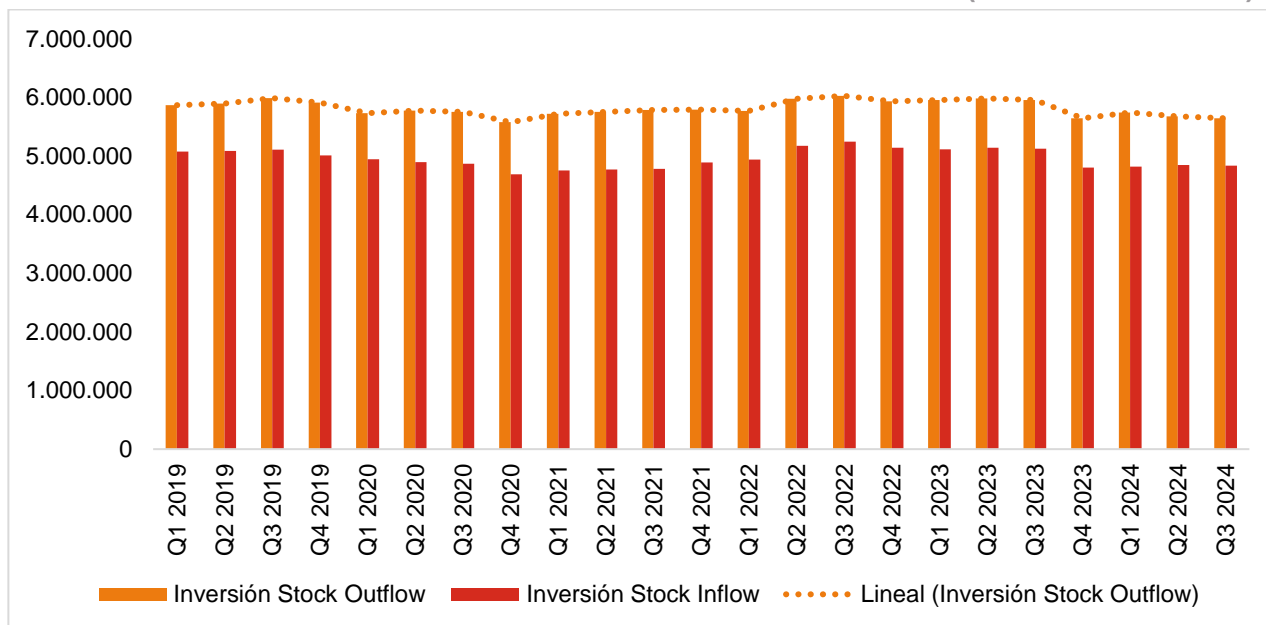
Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD

En los últimos años, el análisis de la evolución de las inversiones en Países Bajos ha permitido identificar los efectos de la pandemia, la incertidumbre global y las nuevas regulaciones.

Es importante destacar que la inversión extranjera directa en stock, tanto la recibida como la enviada, experimentaron un descenso en 2020, principalmente debido a la Covid-19. Sin embargo, en 2021 se observa una recuperación y un aumento en ambas direcciones. Esta tendencia positiva se ve interrumpida en 2023, cuando la inversión vuelve a disminuir, influenciada por las nuevas regulaciones mundiales y las propias de Países Bajos. En cuanto a los primeros trimestres de 2024, la inversión acumulada (*stock*) en ambos sentidos se mantiene estable.

Además, se confirma que Países Bajos es un exportador neto de capital en todo el periodo estudiado.

INVERSIÓN STOCK DE PAÍSES BAJOS EN EL PERIODO 2019 – 2024 (MILLONES DE EUR)

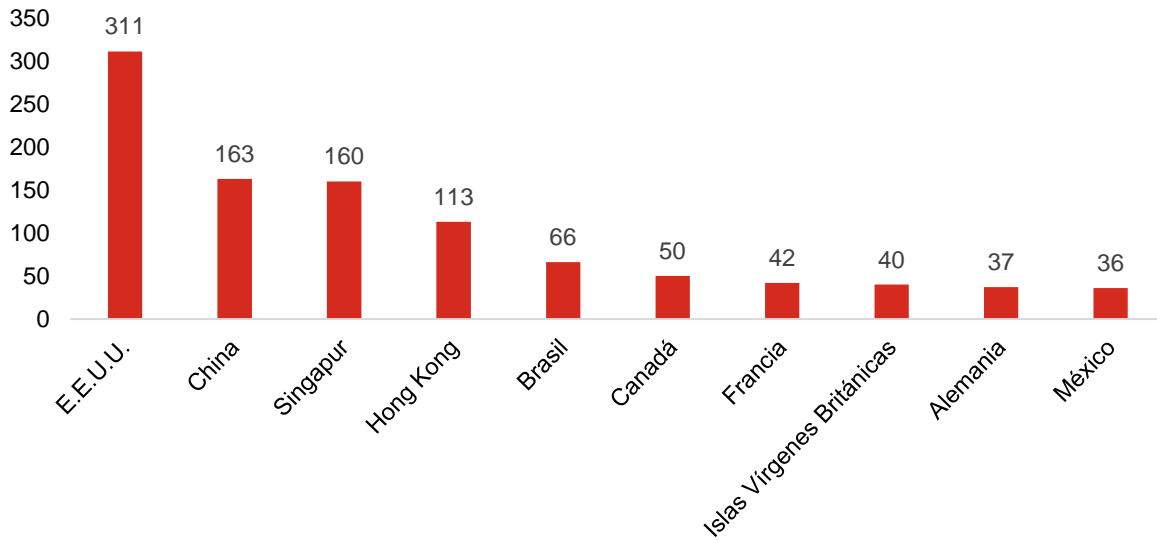


Fuente: Elaboración propia a partir de DNB

De acuerdo a lo expuesto anteriormente y al último informe del Fondo Monetario Internacional, tras la relevancia de Países Bajos en cuanto a inversiones a lo largo de la pandemia, el crecimiento percibido se desaceleró en 2023 como consecuencia de la crisis energética, el endurecimiento de las condiciones financieras y una demanda exterior más débil. Además, la presión internacional para reformar las reglas fiscales mundiales ha tenido influencia en la contracción de la inversión recibida, principalmente a través de la iniciativa del Grupo de los 20 (G20) y la OCDE, la cual garantiza que las empresas multinacionales están sujetas a un tipo impositivo mínimo del 15% desde 2023 (Pilar 2 de la OCDE, el cual es explicado en siguientes secciones).

Por otro lado, en cuanto a la **inversión flujo**, Países Bajos no se encuentra entre los principales puestos tanto en captación de inversión extranjera directa como en inversión desde el país hacia el exterior. Concretamente, se sitúa en el percentil bajo en ambas direcciones, **con un flujo inflow negativo de 168 mil millones de dólares y un flujo outflow también negativo de 142 mil millones de dólares, ambos en 2023** (UNCTAD).

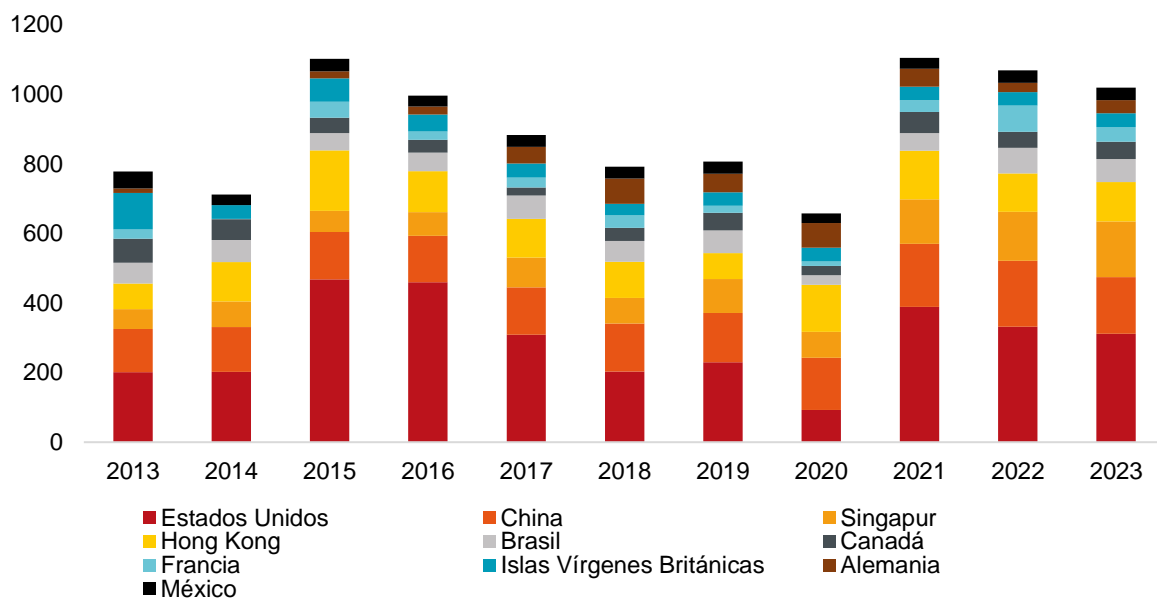
INVERSIÓN POR PAÍS (TOP 10, MILES DE MM USD, 2023, FLUJO INWARD)



Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD

En concordancia con los datos anteriores, Países Bajos no figura entre las principales economías mundiales en cuanto a flujos de inversión en el periodo 2013-2023.

INVERSIÓN POR PAÍS (TOP 10, MILES DE MM USD, 2013-2023, FLUJO INWARD)

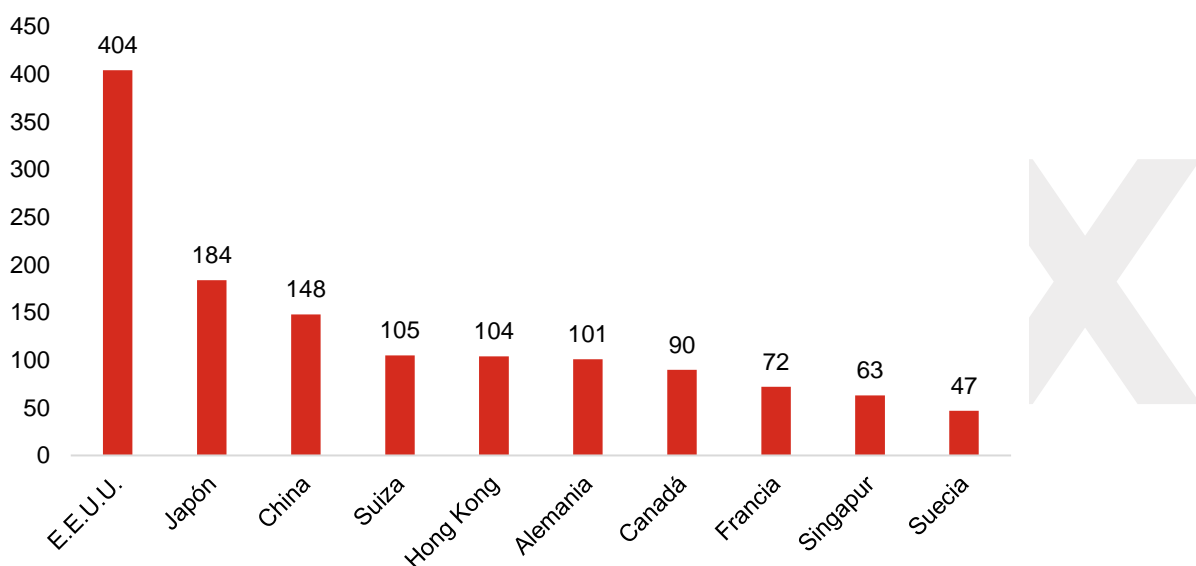


Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD

Considerando la recepción de inversión en flujo para las diez principales economías del mundo entre 2013 y 2023, se observa una evolución general creciente hasta el año 2015, tras el cual se produce una reducción y una posterior recuperación en 2021, manteniéndose estable hasta 2023. Esas fluctuaciones son claras en casos como el de Estados Unidos, con variaciones muy notables en cuanto a flujos de recepción de la inversión.

Como se ha comentado anteriormente, Países Bajos ocupó uno de los últimos puestos en cuanto a flujos de inversión al exterior en 2023, con un flujo de inversión recibida de -142 mil millones de dólares.

INVERSIÓN POR PAÍS (TOP 10, MILES DE MM USD, 2023, FLUJO OUTWARD)

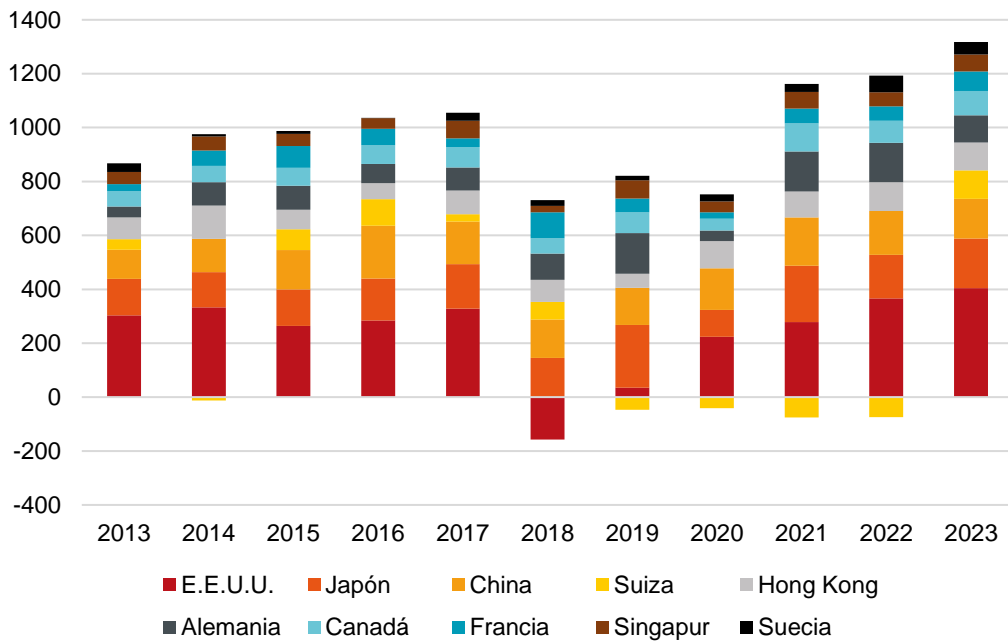


Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD

Centrando el análisis en el envío de inversión en flujo para el periodo 2013 y 2023, se observan diferencias con respecto a la recepción de estos. Concretamente, los años con mayores flujos de inversión hacia el exterior son el periodo entre 2021 y 2023, observándose una tendencia creciente en los mismos, al contrario que el descenso observado de la inversión recibida por las principales economías durante los mismos años.

Por otro lado, se aprecia un flujo de inversión *outflow* negativo en determinados años, concretamente en Estados Unidos, mostrando una mayor reticencia hacia la inversión exterior en momentos puntuales del ciclo económico.

INVERSIÓN POR PAÍS (TOP 10, MILES DE MM USD, 2013-2023, FLUJO OUTWARD)



Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD

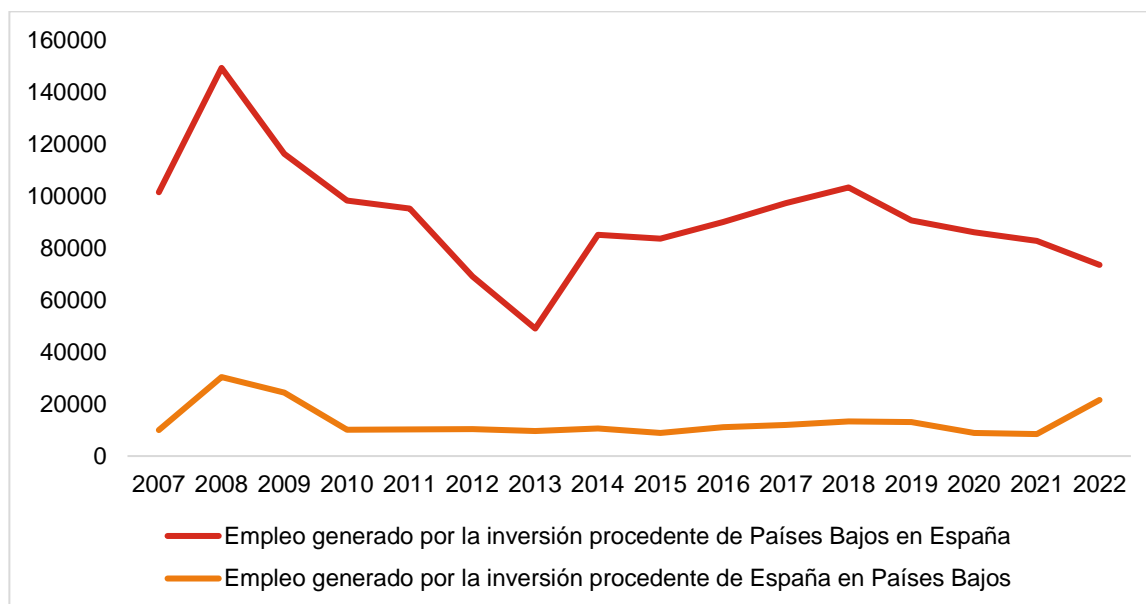
Como conclusión, el año 2023 ha supuesto una reducción de flujos de inversión para Países Bajos, tanto en atracción como en emisión. Considerando los flujos de inversiones entre el año 2013 y el 2023, Países Bajos no se posiciona entre las 10 primeras economías mundiales. Destaca la existencia de flujos negativos hacia el exterior en los años 2018, 2020 y 2023. En cuanto a los flujos hacia el interior, estos son negativos desde 2020 hasta 2023 (UNCTAD). Además, de acuerdo con UNCTAD, la pronunciada disminución en la inversión internacional en 2020 debido a los efectos de la pandemia fue particularmente notable en las economías europeas, con una caída media del 80% en los flujos de inversión debido, principalmente, a la caída de Países Bajos, motivado fundamentalmente por su grado de apertura.

2.1.1. Inversión bilateral entre Países Bajos y España

En lo que respecta a la inversión bilateral entre Países Bajos y España, la inversión en *stock* de Países Bajos en España ascendió a 16.548,37 millones de euros en 2022 (últimos datos), un 1,97% más que el año anterior. Por otro lado, la inversión en *stock* de España en Países Bajos ascendió a 27.481,35 millones de euros en 2022, un 27,23% más que el año anterior.

Cabe destacar la generación de empleo que supone en España las inversiones procedentes de Países Bajos, ascendiendo a 73.661 empleados en 2022, un 11,11% menos que el año anterior. En el siguiente gráfico se observa la evolución del empleo generado en el intervalo de 2007 a 2022, se muestra una caída significativa en el periodo entre 2008 y 2013 y una posterior recuperación hasta el año 2018, seguida de una disminución en el empleo generado hasta los últimos datos disponibles de 2022. Por su parte, el empleo generado por las inversiones procedentes de España en Países Bajos es limitado pese al volumen de estas.

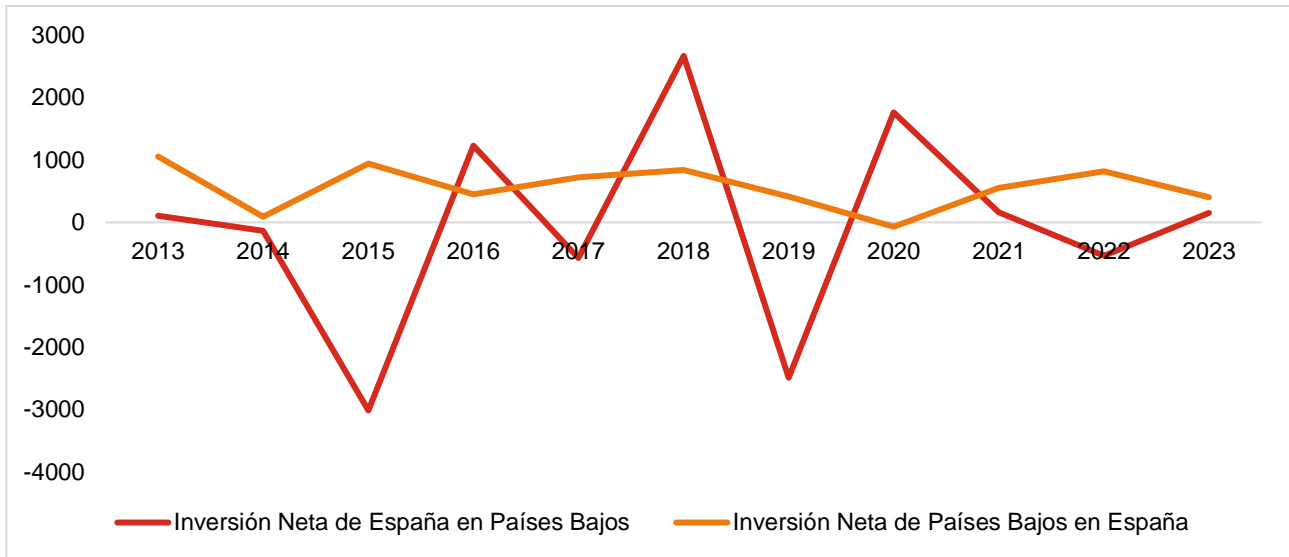
EMPLEO GENERADO EN ESPAÑA POR LAS INVERSIONES PROCEDENTES DE PAÍSES BAJOS



Fuente: Elaboración propia a partir de Globalinvex

Por otro lado, la inversión en flujo neta de Países Bajos en España en 2023 fue de 404,1 millones de euros, con una caída del 50,79%. Por otro lado, la inversión en flujo neta de España en Países Bajos aumentó un 128,27% alcanzando los 150,63 millones de euros. En el siguiente gráfico se muestra la evolución de los flujos netos de inversión en ambas direcciones en el periodo entre 2013 y 2023.

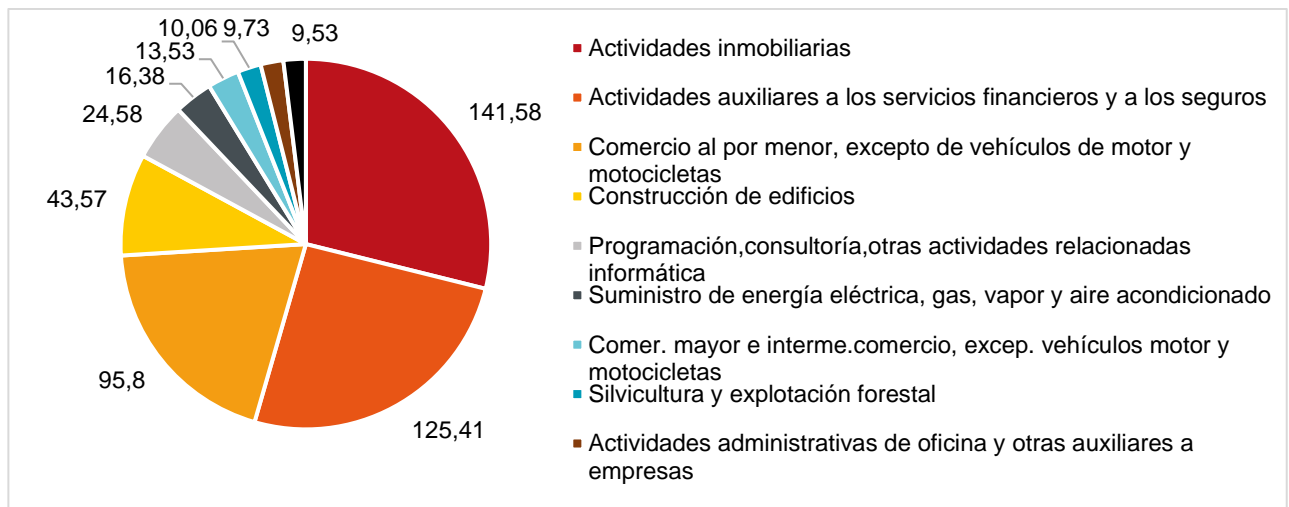
FLUJOS DE INVERSIÓN ESPAÑA – PAÍSES BAJOS (NO ETVE, 2013 – 2023, EN MILLONES DE EUROS)



Fuente: Elaboración propia a partir de Globalinvox

Finalmente, los mayores sectores de inversión proveniente de Países Bajos a España son las actividades inmobiliarias, seguidas de las actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros y a los seguros y el comercio al por menor, excepto vehículos de motor y motocicletas.

PRINCIPALES SECTORES DE INVERSIÓN DE PAÍSES BAJOS EN ESPAÑA 2023 (MM DE EUR)



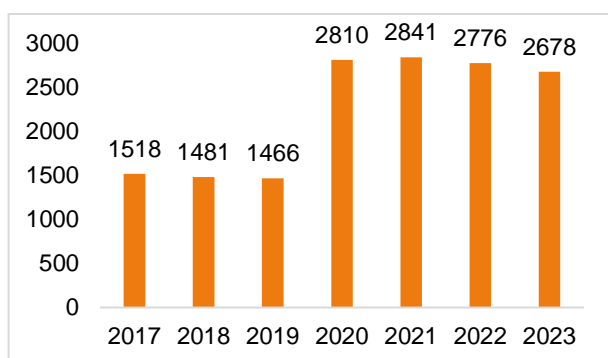
Fuente: Elaboración propia a partir de Globalinvox

2.2. Situación de Países Bajos

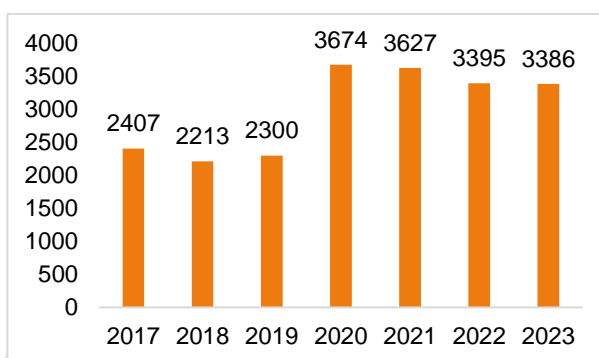
Como se ha comentado en anteriores secciones, Países Bajos se sitúa entre los primeros puestos en inversión acumulada tanto recibida como enviada.

INVERSIÓN EN PAÍSES BAJOS (MILES DE MM USD, STOCK)

Evolución anual (inflow)



Evolución anual (outflow)



Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD

Sin embargo, de acuerdo con la Oficina Nacional de Estadística de Países Bajos (Central Bureau voor de Statistiek, CBS), es necesario establecer una distinción entre las inversiones realizadas a través de sociedades vehículo o de propósito específico, dado que los datos elaborados por UNCTAD no contemplan las inversiones realizadas mediante este tipo de sociedades.

Para ello, se han tomado los datos recopilados por el Banco Central Neerlandés (De Nederlandsche Bank), que distingue entre la inversión en general y la realizada mediante Sociedades de Propósito Especial (SPV)¹, las cuales son entidades creadas para proyectos concretos en los que participan varias empresas. Como consecuencia, estas inversiones no consideradas con anterioridad podrían agregarse a la evolución de la posición inversora de Países Bajos considerada en el epígrafe anterior.

Se han considerado las inversiones realizadas por Países Bajos en el exterior y las recibidas por el país de forma individual hasta el año 2023, distinguiendo además las inversiones realizadas por SPV. Cabe destacar que, en el año 2020, se realizó un cambio en la definición de SPV para alinearse con la del Fondo Monetario Internacional, considerando entidades de propósito específico únicamente a aquellas que cuentan con un máximo de 5 empleados, sin presencia física o con

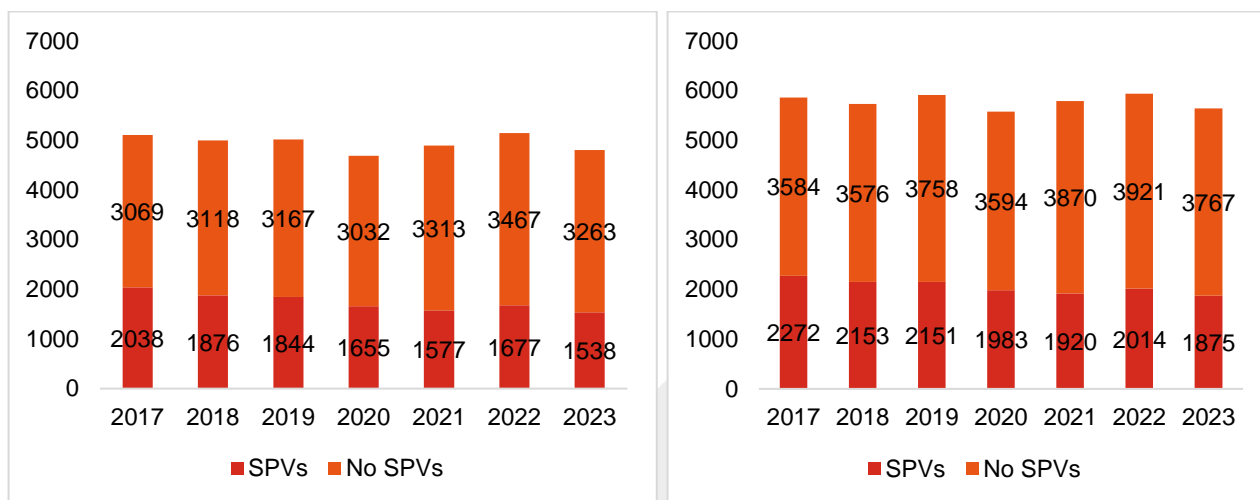
¹ Las sociedades de propósito específico o SPV son entidades jurídicas subsidiarias creadas para proyectos concretos. Se utilizan normalmente para la estructurar la financiación de proyectos en los que participan varias empresas. Permiten aislar el riesgo financiero asociado a dichos proyectos, así como separar los activos destinados a la consecución de estos. Dado que la actividad de las SPV se realiza de forma independiente a la de su empresa o empresas matrices, el análisis las inversiones realizadas a través de este tipo de sociedades resulta fundamental para establecer la situación real de un determinado país.

presencia física reducida y sin producción física o con producción física reducida en la economía del país. Esta nueva definición resultó en la disminución de aproximadamente mil millones de euros que ya no formaron parte de esta categoría, lo cual se observa claramente en los siguientes gráficos.

INVERSIÓN EN PAÍSES BAJOS (MILES DE MM EUR, STOCK)

Evolución anual (inflow)

Evolución anual (outflow)



Fuente: Elaboración propia a partir de DNB

Como puede verse, la inversión realizada a través de SPV supone aproximadamente un tercio de la inversión total desde y hacia Países Bajos, siendo más relevante en el caso de la realizada hacia el exterior.

Finalmente, la Oficina de Estadística Neerlandesa destaca a Estados Unidos, Luxemburgo, Reino Unido y Alemania como sus principales socios en cuanto a inversión tanto recibida como enviada. Además, destaca a Bélgica en inversión extranjera directa y, por su parte, a Suiza como país receptor de inversión procedente de Países Bajos.

2.3. Estructura de la Inversión Extranjera Directa: Países Bajos como país de tránsito

A lo largo de este punto se va a tratar la estructura de la Inversión Extranjera Directa en Países Bajos, en concreto los principales sectores que la forman. En cuanto a la normativa y régimen fiscal y las estructuras legales para la inversión en el país, se tratarán a lo largo del punto 3 del presente estudio.

La IED neerlandesa se concentra principalmente en tres sectores: servicios financieros internos, sociedades no financieras y participaciones, cada uno representando un tercio de las posiciones entrantes y salientes. Las sociedades de propósito específico abarcaron cerca del 30% de la IED, siendo configuradas principalmente por el régimen fiscal. Por el contrario, bancos, gobierno y hogares representaron solo el 4% de la IED saliente y el 2% de la entrante, de acuerdo con la Oficina de Estadística Neerlandesa.

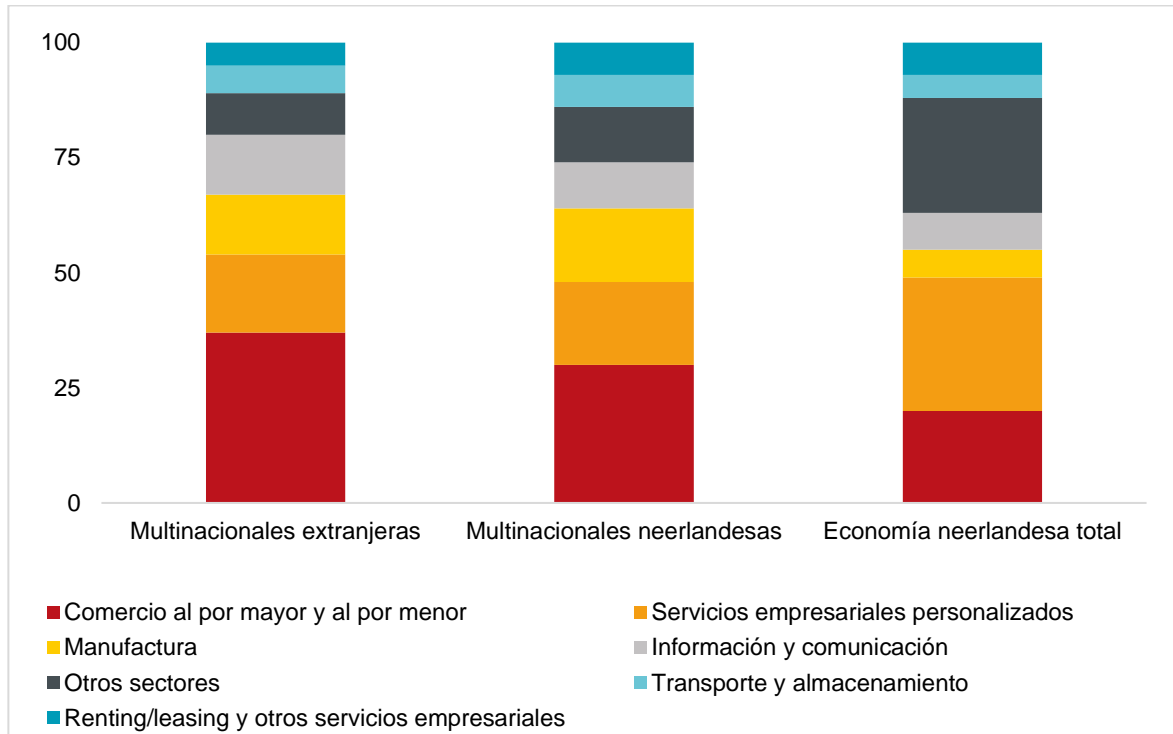
Los motivos principales por los que la inversión extranjera se canaliza a través de Países Bajos a terceros destinos son las exenciones sobre dividendos y participaciones, los acuerdos fiscales como *tax rulings*, y los convenios de doble imposición, que favorecen las exenciones fiscales de las inversiones canalizadas por el país, así como una legislación corporativa que favorece los intereses de los accionistas. Debido a estas condiciones fiscales y económicas favorables, en la economía neerlandesa las SPV constituyen gran parte del sector financiero. Sin embargo, la reciente introducción del impuesto mínimo del 15% en la repatriación de beneficios de empresas multinacionales ha supuesto una disminución en la inversión a través de este tipo de empresas.

2.4. Presencia de multinacionales en Países Bajos

De acuerdo con la Oficina de Estadística Neerlandesa, de 2021 a 2022 el número de empresas multinacionales creció un 4%, alcanzando un total de 26.400 empresas. Las multinacionales neerlandesas disminuyeron un 3%, mientras que las extranjeras aumentaron un 7% en el mismo período. Las multinacionales representan solo el 2% del número de empresas de Países Bajos. Sin embargo, representaron el 36% del empleo total en 2022, por su parte las empresas no multinacionales eran, en su mayoría, pequeñas empresas, siendo solo el 3% de ellas con 10 o más trabajadores, mientras que el 75% son unipersonales.

Cabe destacar el efecto tractor que las empresas multinacionales ejercen sobre la economía de Países Bajos, impulsando la actividad económica y generando empleo tanto directa como indirectamente. Este efecto se produce ya que, para desarrollar su actividad, las multinacionales subcontratan servicios y adquieren productos de PYMES, centros tecnológicos y otros proveedores. Esta demanda fomenta el crecimiento del tejido empresarial, creando puestos de trabajo y contribuyendo al crecimiento económico del país.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR SECTOR (EN PORCENTAJE)

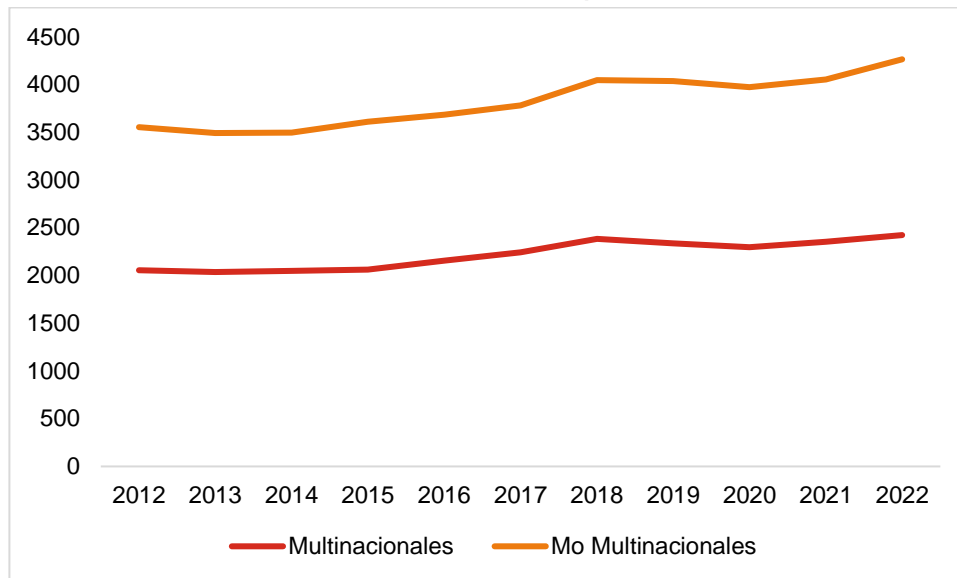


Fuente: Elaboración propia a partir de cbs

En cuanto a la distribución de las empresas multinacionales por sectores, se observa que el grueso de ellas se dedica al comercio al por mayor y al por menor (un 37% en el caso de las extranjeras y un 30% en el caso de las nacionales), seguido del sector de los servicios empresariales personalizados (el cual incluye las empresas que operan como agencias de empleo, empresas de seguridad, limpieza, etc.) y el sector manufacturero. La distribución de las empresas por sectores se ha mantenido relativamente estable a lo largo de los años.

A pesar de su relevancia en la economía de Países Bajos, en el cuarto trimestre de 2023 los *holdings* financieros y las empresas neerlandesas reportaron saldo neto inversor negativo por un total de aproximadamente 310 mil millones de euros. Estas transacciones, que incluyen desinversiones o el reembolso de préstamos entre unidades empresariales, redujeron el tamaño de estos sectores en un 8%. Estas transacciones reflejan ajustes en la estructura empresarial internacional de las multinacionales, probablemente relacionadas con unidades utilizadas para actividades de intermediación. Además, una posible causa de esta inversión negativa es la introducción del Pilar 2 de la OCDE, un impuesto global mínimo del 15% sobre las ganancias de las multinacionales, nombrado en anteriores secciones (DNB).

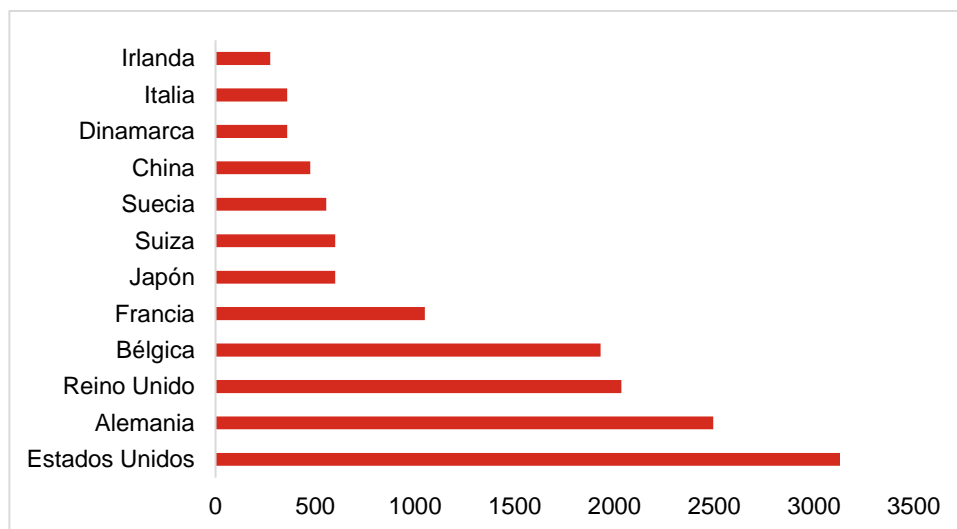
NÚMERO DE EMPLEADOS POR TIPO DE EMPRESA (EN MILES DE TRABAJADORES)



Fuente: Elaboración propia a partir de cbs

Pese a que solo un 2% de las empresas que operan en Países Bajos son multinacionales, estas representaron un 36% del empleo total en 2022. El número reducido de puestos de trabajo generados por las empresas no multinacionales se debe, principalmente, al gran número de empresas unipersonales existentes en el país, el cual sigue aumentando a lo largo de los años.

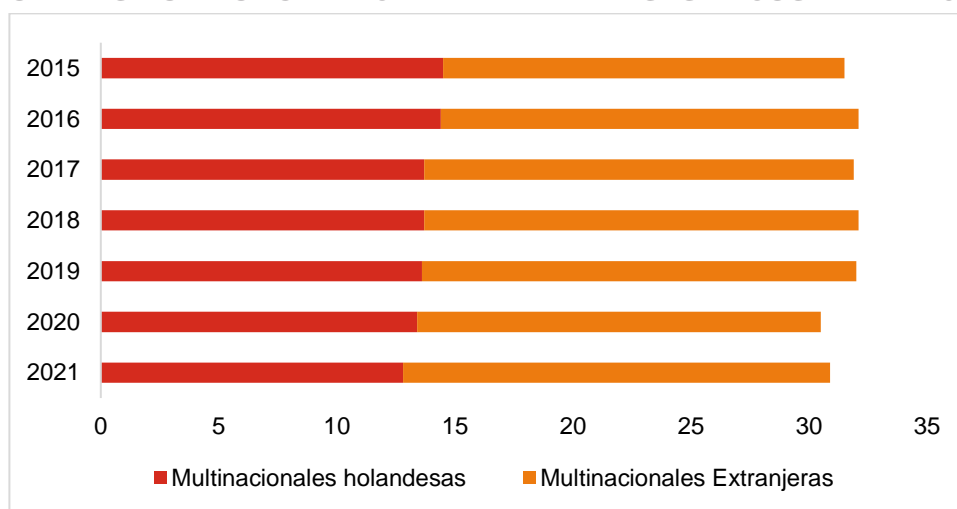
NÚMERO DE MULTINACIONALES POR PAÍS ACTIVAS EN PAÍSES BAJOS



Fuente: Elaboración propia a partir de cbs

En cuanto a la cantidad de empresas multinacionales extranjeras por países, Estados Unidos ocupa el primer puesto, seguido de países cercanos geográficamente como son Alemania, Reino Unido y Bélgica. En 2022, Japón y Suiza compartieron el sexto lugar con 600 empresas cada una. Esto marca un aumento significativo en las multinacionales suizas, que crecieron un 9% entre 2021 y 2022, tras un crecimiento mínimo entre 2020 y 2021. A pesar de esto, las multinacionales japonesas generaron mucho más empleo en los Países Bajos, con 83.000 empleados, posicionándose en quinto lugar en términos de empleo, por delante de Bélgica. En comparación, las multinacionales suizas emplearon a 46.000 personas, casi la mitad que las japonesas.

MULTINACIONALES POR PORCENTAJE DEL PIB DE PAÍSES BAJOS ENTRE 2015 Y 2021



Fuente: Elaboración propia a partir de cbs

Las multinacionales extranjeras dominaron el comercio de bienes y servicios en los Países Bajos. En 2022, representaron el 63% de las importaciones de bienes (356,8 mil millones de euros) y una proporción similar de las exportaciones. Las multinacionales neerlandesas aportaron el 22% de las importaciones y el 17% de las exportaciones, mientras que las empresas no multinacionales exportaron más que estas últimas (87,6 mil millones de euros frente a 86,1 mil millones de euros).

En servicios, las multinacionales extranjeras también lideraron, con exportaciones de 160,3 mil millones de euros e importaciones de 158,9 mil millones de euros. Aunque las multinacionales tuvieron déficit en bienes, lograron superávit en servicios. Las empresas no multinacionales obtuvieron superávit en ambos flujos comerciales.

En el año 2018, el gobierno neerlandés inició la política *Investing in Global Prospects* a través de la cual trabaja en la promoción del comercio y la cooperación internacionales desde el país. En lo que respecta a las multinacionales neerlandesas, esta política se centra en la digitalización, la sostenibilidad y la responsabilidad corporativa como pilares de la promoción comercial en el exterior.

Así, el gobierno de Países Bajos se centra en la promoción del sector privado como motor de cambio ante objetivos internacionales como los establecidos para el año 2030.

Además, el gobierno ha planteado un nuevo modelo para las inversiones bilaterales en el país, de manera que se promueva el alcance de un mayor equilibrio entre los derechos y las obligaciones de las empresas multinacionales. A partir del mismo, Países Bajos ha renegociado los tratados bilaterales de inversión vigentes, y negociará los nuevos tratados de acuerdo con estos nuevos principios.

Finalmente, **las empresas multinacionales representaron el 2021 un 31% del PIB de Países Bajos**, siendo un 18% de estas empresas extranjeras. Estos porcentajes se han mantenido estables desde 2015, evidenciando la importancia de este tipo de empresas dentro de la economía de Países Bajos.

2.5. Situación post-Brexit

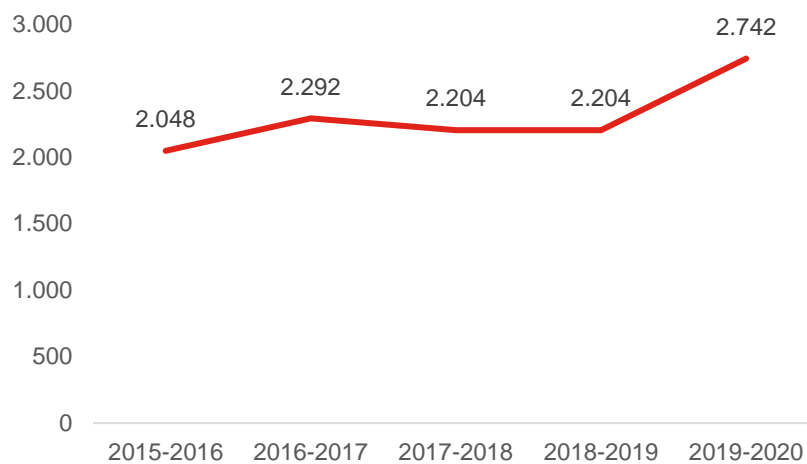
La salida de Reino Unido de la Unión Europea provocó una disminución de las inversiones entre este país y Países Bajos en el año 2020. Sin embargo, la posición de Reino Unido como socio de inversiones para la economía neerlandesa no se vio afectada, ya que las condiciones existentes para las inversiones bilaterales se han mantenido estables.

Si bien es cierto que se preveía que el Brexit tuviese un impacto negativo en la economía de Países Bajos, el conjunto del país, y especialmente el área de Ámsterdam, se benefició de la salida de Reino Unido dado que captó la atención de alrededor de 100 empresas que, o bien han trasladado su sede a esta región, o bien han abierto una oficina. Este movimiento ha logrado crear alrededor de 2.500 empleos en el área (BBC). En términos de comercio e inversión, la salida de Reino Unido ha supuesto un incremento de los flujos de ambas cuestiones en valores absolutos.

Atendiendo a la métrica de la creación de empleo en Reino Unido gracias a la inversión directa proveniente de Países Bajos, se aprecia un aumento a lo largo del periodo entre 2015 y 2020. Como consecuencia, el impacto en la creación de empleo resultante de la inversión en el Reino Unido tras el Brexit ha sido limitado.



CREACIÓN DE EMPLEO A PARTIR DE LA INVERSIÓN DIRECTA EN REINO UNIDO (2015-2020)



Fuente: Elaboración propia a partir de Investment Monitor



3. Normativa y régimen de inversiones en Países Bajos

3.1. Normativa de inversiones en Países Bajos – Vifo Act

El Reglamento (UE) 2019/452, en vigor desde abril de 2019 y aplicable desde octubre de 2020, establece un marco para el control de inversiones extranjeras directas en la Unión Europea, su objetivo es proteger sectores críticos como infraestructuras, tecnología y suministro de insumos esenciales. Aunque no impone un sistema obligatorio ni armoniza completamente las normativas nacionales, sí fija requisitos mínimos para los Estados miembros que decidan aplicar controles, incluyendo principios de transparencia, plazos definidos, protección de información confidencial y el derecho a recurso. Además, permite restringir inversiones por razones de seguridad o de orden público, considerando factores como el control estatal del inversor extranjero, su historial en actividades de riesgo o su posible impacto en la estabilidad económica del país.

El Reglamento también introduce mecanismos de cooperación entre Estados miembros y con la Comisión Europea, obligando a compartir información clave sobre las inversiones extranjeras y permitiendo observaciones o dictámenes si se perciben riesgos para la seguridad. Incluso si una inversión no está siendo formalmente controlada, otros países pueden alertar sobre posibles amenazas hasta 15 meses después de su realización. Además, se prioriza la vigilancia en proyectos estratégicos de la UE, como el sistema de navegación Galileo y las redes transeuropeas de energía y transporte. Pese a estas disposiciones, la decisión final sobre la aprobación o restricción de una inversión sigue siendo competencia de cada Estado miembro.

3.1.1. Vifo Act

A raíz del Reglamento (UE) 2019/452, el 1 de junio de 2023 se introdujo en Países Bajos **el primer régimen general de control de la inversión extranjera directa (IED)**. El régimen de IED se rige por la **Ley Vifo** (*Wet veiligheidstoets investeringen, fusies en overnames*), cuyo objetivo es proteger la seguridad nacional, el orden público y a los aliados de Países Bajos. La Ley Vifo es aplicada por la Oficina de Control de Inversiones de Países Bajos (*Bureau Toetsing Investeringen, BTI*), la cual depende del Ministerio de Asuntos Económicos. Esta debe ser notificada sobre las adquisiciones e inversiones en ciertos sectores, independientemente de la nacionalidad del inversor o de la empresa de destino. Esta unidad tiene capacidad para prohibir, detener y deshacer una inversión, adquisición o fusión.

Antes de la aprobación de esta ley, los Países Bajos no contaban con una normativa específica sobre inversiones extranjeras. La legislación aplicable se derivaba del Código Civil neerlandés, en particular de la Ley de Sociedades (Libro 2 del Código Civil neerlandés), que regulaba las distintas formas que podía tomar la inversión y los tipos de entidades empresariales resultantes. Además, incluía los mecanismos y normas para la solución de disputas internas, pero no contemplaba medidas de control ni evaluación de riesgos específicos sobre adquisiciones extranjeras.

Con la entrada en vigor de la **Ley Vifo**, el país ha adoptado un enfoque más estricto en la supervisión de inversiones extranjeras, especialmente en sectores estratégicos. La Oficina de Control de Inversiones (*Bureau Toetsing Investeringen*, BTI) ahora trata de asegurar que las inversiones extranjeras directas no representen una amenaza para la estabilidad del país o sus aliados. El objetivo de la nueva normativa es analizar la conveniencia de realizar inversiones en proveedores estratégicos y empresas con tecnología sensible, particularmente cuando estas puedan volverse vulnerables ante compañías extranjeras fuera de la UE, especialmente de Estados Unidos y, sobre todo, de China, en contextos de crisis como la reciente pandemia o ante una significativa caída en su valor en el mercado bursátil.

Los sectores y actividades que cubre esta ley son los siguientes:

- **Servicios vitales, infraestructuras y gestión de campus empresariales:** Entre ellos se incluyen el transporte de calor, la energía nuclear, la aviación civil, las actividades relacionadas con el puerto de Róterdam, la banca, los mercados de capitales, la exploración y el transporte de gas natural y su almacenamiento, entre otras.
- **Tecnologías sensibles y altamente sensibles:** Los productos de doble uso ([UE 2021/821](#)), todo lo incluido en la lista de artículos militares de la Unión Europea ([UE 2020/C 85/01](#)), mecánica cuántica, tecnologías de semiconductores, tecnologías de alta seguridad y fotónica.
- **Marcos sectoriales específicos en minería, gas natural, telecomunicaciones y electricidad.**

La omisión indebida de informar puede dar lugar a multas elevadas: 900.000 euros o el 10% de la facturación anual, la cantidad que sea mayor. El incumplimiento de la obligación de notificación también puede dar lugar a la suspensión de los derechos adquiridos como accionista, como el derecho de voto y el acceso a la información. Si se debe notificar la operación debido a sus características, esta no puede ejecutarse antes de recibir la autorización de la BTI. La evaluación de la primera fase de una operación por parte de la BTI puede durar hasta ocho semanas, cuatro semanas más que en el caso de la *Autoriteit Consument & Markt* (ACM). Además, este plazo puede suspenderse si la BTI plantea preguntas o solicita más información a las partes.

Además, la ley tiene un efecto retroactivo (limitado), es decir, las transacciones realizadas entre el 8 de septiembre de 2020 y el 1 de junio de 2023 pudieron ser revisadas hasta ocho meses después de la entrada en vigor de la ley (1 de febrero de 2024).

A diferencia de la verificación en el marco de las normas de competencia, la Ley Vifo no impone ningún umbral de facturación.

3.2. Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA)

La Agencia de Inversión Extranjera en Países Bajos (NFIA) es el órgano encargado de promocionar y asesorar a las empresas extranjeras para su establecimiento y desarrollo de actividades en el país. La agencia forma parte del Ministerio de Asuntos Económicos, y utiliza el portal *Invest in Holland*, en el que trabaja junto con las embajadas, consulados generales y otras organizaciones neerlandesas que representan al gobierno de Países Bajos en el extranjero, así como con una amplia red de socios nacionales, como punto de información y promoción para la inversión.

La agencia NFIA tiene su sede en La Haya, pero también cuenta con oficinas en Reino Unido, Francia, Alemania, Suecia, Turquía, Estados Unidos, Canadá, China, Corea del Sur, Taiwán, Japón, India, Singapur, Australia, Israel, Emiratos Árabes Unidos y Sudáfrica.

Por otro lado, la *Invest in Holland Network* es un grupo de colaboración entre NFIA, las agencias de desarrollo económico regional, las mayores ciudades de Países Bajos y *Holland International Distribution Council* (atracción de actividades logísticas). Esta red ofrece apoyo tanto a inversores extranjeros como a inversores nacionales existentes que ya operen en Países Bajos.

3.3. Incentivos e impuestos a la inversión

La política fiscal de Países Bajos se centra en la atracción de inversiones y en la promoción de la innovación, el emprendimiento y la sostenibilidad. Para ello, el sistema de Países Bajos ofrece un sistema de incentivos financieros y un régimen fiscal beneficioso para las empresas extranjeras. Además, los procedimientos administrativos relativos a la gestión fiscal de las empresas son claros y transparentes.

La Agencia Neerlandesa para la Inversión Extranjera (NFIA), a través de *Invest in Holland*, ha desarrollado una guía sobre incentivos e impuestos en Países Bajos. Esta guía se actualiza de forma anual y contempla los siguientes mecanismos fiscales para incentivar la inversión en el país:

INCENTIVOS E IMPUESTOS A LA INVERSIÓN (2023)

Aspecto	Descripción
Impuesto de sociedades	0€ – 200.000€: tipo del 19%.



	> 200.000€: tipo del 25,8%.
Tratados bilaterales sobre doble imposición	Tratados fiscales bilaterales con más de 100 países para evitar la doble imposición y proporcionar retenciones fiscales reducidas o nulas sobre dividendos e intereses.
Exención de participación	Los beneficios que surgen de una participación accionaria están exentos de IS. Estos beneficios incluyen los dividendos, bonus, distribuciones de beneficios y ganancias de capital. Esta exención es de aplicación siempre que la participación sea igual o superior al 5% o que no sea considerada una inversión en cartera.
Régimen fiscal unificado	El régimen de unidad fiscal en los Países Bajos permite que una empresa matriz y sus filiales residentes, cuando la matriz posee al menos el 95% de las acciones, presenten impuestos como una sola entidad, consolidando activos, pasivos, ganancias y pérdidas, y eliminando transacciones internas. También es posible incluir en la unidad fiscal establecimientos permanentes (EP) en los Países Bajos de empresas no residentes de la UE/EEE o crear unidades fiscales entre empresas hermanas o vinculadas a través de una sociedad holding intermediaria en la UE/EEE. Sin embargo, no se permiten unidades fiscales transfronterizas que incluyan empresas no residentes, salvo EP holandeses.
Retención fiscal condicional	Los Países Bajos aplican una retención fiscal condicional (<i>Withholding Taxes</i> , WHT) sobre pagos de dividendos, intereses y regalías a empresas afiliadas en jurisdicciones con impuestos bajos (menos del 9%) o incluidas en la lista de la UE de jurisdicciones no cooperativas. Este impuesto, vigente en 2025 a una tasa del 25,8%, busca evitar el abuso fiscal y se aplica a pagos entre empresas afiliadas. Además, puede extenderse a estructuras artificiales diseñadas para evadir impuestos. La lista de jurisdicciones afectadas se actualiza de forma anual.
Expatriation Scheme (30% Facility)	<p>La <i>30% Facility</i> en Países Bajos permite a los empleadores reembolsar un porcentaje libre de impuestos a empleados extranjeros altamente cualificados, siempre que se cumplan ciertos criterios. El empleado debe estar en <i>loondienst</i> (bajo contrato), tener una especialización que sea única o escasa en el mercado holandés, haber vivido a más de 150 km de las fronteras de Países Bajos al menos 16 de los 24 meses previos a su traslado, y cumplir con un estándar de ingresos mínimo, salvo excepciones como investigadores científicos o médicos en formación. Además, el empleador debe solicitar y obtener autorización de la Administración Tributaria. Para empleados enviados al extranjero, no es necesario solicitar esta autorización, pero deben trabajar al menos 45 días consecutivos fuera del país en regiones específicas como Asia, África o América Latina, y cumplir otros criterios relacionados con la duración de los desplazamientos.</p> <p>Este esquema fue modificado en 2024. Actualmente, se realiza una disminución escalonada de esta ventaja fiscal durante su vigencia, siendo el 30% del salario los 20 primeros meses, el 20% los 20 siguientes y el 10% los siguientes 20 meses.</p>
Innovation Box	Se trata de una casilla especial en la declaración del impuesto de sociedades. Se paga la tasa impositiva más baja por todos los activos intangibles marcados en esta caja (por ejemplo, costes de investigación y desarrollo o patentes). Los principales requisitos que se deben cumplir son: pagar el IS en Países Bajos; el trabajo de I+D debe haber sido desarrollado íntegramente por la empresa; el beneficio que se ha obtenido de este activo es superior a los costes de producción; se ha obtenido una declaración de I+D (SEO-verklaring); se debe tener una patente o solicitud de



	patente (en el caso de grandes empresas); y se debe cumplir con los requisitos administrativos. El beneficio consiste en que la parte de beneficios que supera a los costes de producción está sujeta a un tipo impositivo del 9%.
Deducciones en I+D (WBSO)	El plan WBSO incentiva la innovación permitiendo a las empresas deducir parte de los costes y gastos de I+D en su declaración de impuestos. Las empresas elegibles incluyen autónomos que dediquen al menos 500 horas anuales a I+D, empresas con empleados que realicen trabajos de I+D, y autónomos con empleados que realicen trabajos de I+D. Los proyectos deben desarrollarse dentro de la UE, incluir la creación de productos, procesos o software, o abordar problemas técnicos. La solicitud se realiza ante la Agencia Empresarial de los Países Bajos (RVO) y requiere presentación previa, con una fecha límite fijada el 30 de septiembre de 2025.
Energy Investment Allowance (EIA)	El Esquema de Incentivos Energéticos (EIA) es un programa para empresas (excluyendo a particulares, asociaciones o fundaciones) en los Países Bajos y territorios asociados. Las empresas deben pagar impuestos y realizar inversiones incluidas en la <i>Energielijst</i> (Lista de Energía). Estas inversiones deben cumplir ciertos requisitos y ser reportadas dentro de los tres meses posteriores a la orden de suministro. El EIA permite deducir el 40% de los costes de inversión del beneficio fiscal, además de la depreciación habitual.
Environmental Investment Deduction (MIA) y Vamil	El MIA permite deducir hasta el 45% de los costes de inversión en proyectos ecológicos, mientras que el Vamil permite amortizar el 75% del proyecto en el momento que el empresario decida, mejorando la liquidez. Pueden acceder todos los empresarios en Países Bajos y territorios asociados que paguen impuestos y realicen inversiones incluidas en la Lista Medioambiente (<i>Milieulijst</i>). Las inversiones deben cumplir ciertos requisitos, como ser reportadas en un máximo de 3 meses y superar los 2.500 euros. También se puede proponer la inclusión de nuevos productos en la lista. Las deducciones MIA y Vamil son combinables.
Crédito a la innovación	El <i>Innovation Credit</i> en Países Bajos financia hasta el 45% de proyectos tecnológicos o clínicos con alto riesgo y gran potencial de mercado, con un presupuesto total de 50 millones de euros en 2025. Pueden aplicar empresas de cualquier tamaño, con mayores porcentajes si colaboran con otras. Los proyectos deben reducir riesgos de manera sistemática y demostrar financiamiento propio. La solicitud, en holandés y digitalmente a través de <i>eHerkenning</i> , incluye una evaluación inicial (<i>Quick Scan</i>), revisión por un comité y seguimiento con posibilidad de ajustes.
Aplazamiento del IVA a la importación (Artículo 23)	Permite a las empresas registradas a efectos del IVA en Países Bajos diferir el pago de este al importar bienes desde fuera de la UE. Para ser elegible, la mercancía debe transportarse directamente a Países Bajos con documentación que lo acredite. Este procedimiento simplificado aplica a empresas de cualquier tamaño y puede utilizarse para importaciones puntuales o regulares. El IVA diferido se declara y paga en la declaración trimestral. Las empresas fuera de la UE deben designar un representante fiscal para gestionar la licencia y el IVA en su nombre.
Precios de transferencia	La ley fiscal de Países Bajos sigue las líneas de la OCDE en relación con el principio de plena competencia.
Advance Pricing Agreements (APA) y	Las empresas pueden alcanzar acuerdos con la Administración Tributaria sobre su posición fiscal a través de <i>Advance Pricing Agreements</i> (APA) y <i>Advance Tax Rulings</i> (ATR). Estos acuerdos fiscales anticipados son vinculantes. Los APA

<i>Advance Tax Rulings</i> (ATR)	establecen la metodología de precios de transferencia según el principio de plena competencia, determinando cómo se calcula la renta imponible. Los ATR, en cambio, abordan el tratamiento fiscal de situaciones específicas, como el régimen de exención de participación, financiación híbrida, entidades híbridas, establecimientos permanentes y normas para contribuyentes extranjeros, ofreciendo seguridad fiscal durante su periodo de vigencia.
----------------------------------	--

Fuente: Elaboración propia a partir de [NFIA](#)

3.4. Estructuras legales para la inversión

Al iniciar un negocio en Países Bajos es necesario elegir una estructura legal adecuada, ya que esta decisión influirá en aspectos clave como la responsabilidad personal, las obligaciones fiscales y la gestión de la empresa. Existen estructuras legales con y sin personalidad jurídica. Las estructuras sin personalidad jurídica, como los autónomos (*eenmanszaak*) o las sociedades colectivas (*VOF*), implican que el propietario o los socios son responsables de las deudas del negocio con sus bienes personales.

Por otro lado, las estructuras con personalidad jurídica, como la sociedad de responsabilidad limitada (BV) o la sociedad anónima (NV), protegen a los propietarios de la responsabilidad personal en caso de deudas, limitándola a lo invertido en el negocio. Estas estructuras también permiten una mayor flexibilidad en cuanto a la gestión y las decisiones empresariales.

Además, las estructuras legales europeas ofrecen la posibilidad de operar a nivel internacional dentro de la Unión Europea, facilitando la colaboración entre empresas de diferentes países. Algunas de estas estructuras incluyen el Grupo Europeo de Interés Económico (EEIG), la Societas Europaea (SE) y la Sociedad Cooperativa Europea (SCE).

ESTRUCTURAS LEGALES MÁS FRECUENTES PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS

Personalidad jurídica	Tipo	Equivalencia
Sin personalidad jurídica (responsabilidad personal sobre la empresa)	Eenmanszaak	Trabajador Autónomo
	Vennootschap onder firma (VOF)	Sociedad colectiva
	Maatschap	Contrato de colaboración
	Commanditaire vennootschap (CV)	Sociedad comanditaria
	Rederij	Compañía naviera

Con personalidad jurídica (sin responsabilidad personal sobre las deudas de la empresa, salvo en determinadas excepciones)	Besloten vennootschap (BV)	Sociedad de responsabilidad limitada (S.L.)
	Naamloze vennootschap (NV)	Sociedad anónima (S.A.)
	Coöperatie	Sociedad cooperativa
	Vereniging	Asociación
	Stichting	Fundación
	Kerkgemeenschap	Organización religiosa

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de KvK

Desde el punto de vista fiscal, las estructuras como la sociedad limitada (BV) pueden ser beneficiosas a medida que las ganancias superan los 150.000 euros, ya que se paga menos impuestos que con una empresa individual o una sociedad general. Sin embargo, las sociedades limitadas (BV) tienen mayores costes operativos, como la contabilidad anual y la auditoría. Los autónomos que eligen una estructura sin personalidad jurídica, como la empresa individual (*eenmanszaak*), pueden beneficiarse de deducciones fiscales adicionales, como la exención por propietario de negocio.

Por su parte, los requisitos para constituir una empresa varían según la estructura legal elegida. Para estructuras como la empresa individual o la sociedad general (VOF), no hay requisitos de capital inicial ni necesidad de un notario, y el registro se realiza directamente en la Cámara de Comercio (KvK). Sin embargo, en estructuras como la sociedad anónima (NV) o la sociedad limitada (BV), es necesario contar con un capital inicial, y la constitución debe hacerse mediante un notario civil. Además, las empresas con personalidad jurídica deben registrarse y obtener un número RSIN, equivalente al número de registro para ciudadanos residentes en Países Bajos.

Finalmente, en relación con las Sociedades de Propósito Específico, las cuales serán analizadas a continuación, la opción más común para establecerlas en los Países Bajos es la creación de una sociedad de responsabilidad limitada (BV), cuyas acciones son gestionadas por una fundación (*stichting*). A diferencia de las NV, estas no pueden cotizar en bolsa.

3.4.1. Special Financial Institutions (SFI)

Como se ha mencionado en anteriores secciones, las Sociedades de Propósito Específico (SPE) o Sociedades Vehículo (SPV), en Países Bajos llamadas *Special Financial Institutions* (SFI) tienen especial relevancia en la economía del país, representando un tercio de la inversión stock total *inflow* y *outflow*. Estas son empresas o instituciones cuya actividad principal es recibir fondos de

empresas no residentes y canalizarlos hacia otras empresas no residentes. Estas entidades pueden gestionar participaciones fuera de los Países Bajos en nombre de la empresa matriz.

Para ser consideradas SFI, deben cumplir tres condiciones: ser residentes en los Países Bajos; sus acciones deben estar en manos de no residentes; y los fondos deben ser principalmente recaudados de no residentes y transferidos a no residentes.

Existen tres tipos principales de SFI en Países Bajos:

- **Empresas financieras:** Se dedican a captar y prestar fondos, principalmente fuera de los Países Bajos, a otras empresas del grupo.
- **Empresas de holdings:** Gestionan participaciones fuera de los Países Bajos, distribuyen dividendos y realizan adquisiciones por parte de la empresa matriz.
- **Empresas de derechos de autor y películas:** Explotan licencias, patentes y derechos cinematográficos para la empresa matriz o accionistas.
- **Reinvoicing centers:** Empresas de refacturación subsidiarias, principalmente, de entidades extranjeras, y que facturan a otras entidades extranjeras.

Las transacciones de las SFI, como se ha visto en anteriores secciones del estudio, se segregan a la hora de realizar el cálculo de la balanza de pagos, ya que están poco relacionadas con la economía del país y podrían distorsionar las estadísticas nacionales.

3.5. Sistema fiscal neerlandés

3.5.1. Características generales

El sistema fiscal neerlandés, incluyendo la imposición y recaudación de impuestos, es responsabilidad de la administración fiscal y aduanera de Países Bajos, *Belastingdienst*, integrada en el Ministerio de Finanzas. Concretamente, el Ministerio de Finanzas de Países Bajos se compone de cuatro direcciones generales: Tesorería general (política económica financiera); dirección general de presupuestos; dirección general de asuntos fiscales; y dirección general de tributación. Además, es responsable de los siguientes servicios descentralizados: La administración fiscal y aduanera; el servicio de propiedad del estado; y la autoridad de los mercados financieros de Países Bajos (AFM).

Entre los principales impuestos se encuentran: El Impuesto sobre el Valor Añadido, IVA (*Turnover Tax*, BTW); el Impuesto sobre la Renta (*Income Tax*); el impuesto de sociedades (*Corporate Income Tax*); el impuesto sobre dividendos (*Duch Dividend Tax*); y el impuesto sobre la nómina (*Payroll Tax*). Además, dependiendo de la ubicación, hay impuestos locales como los de agua o residuos.

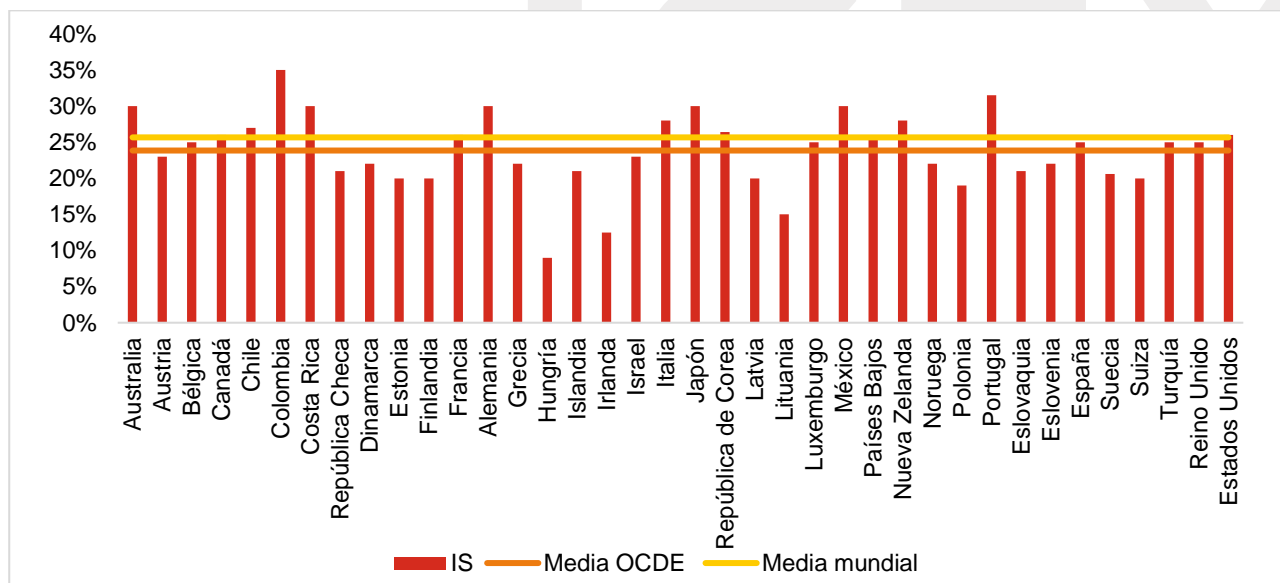
3.5.2. Impuesto de sociedades

El tipo general del impuesto de sociedades (*vennootschapsbelasting*) en Países Bajos es del 25,8% para beneficios superiores a 200.000 euros antes de impuestos y del 19% para beneficios inferiores a dicha cifra antes de impuestos.

Este impuesto de sociedades se encuentra en la media de los establecidos a nivel mundial, en torno al 25,67% teniendo en cuenta la ponderación de cada país en función de su PIB. Por el contrario, la media del impuesto de sociedades en los países de la UE27 es de 21,27%, y entre los países de la OCDE es del 23,85%, por lo que Países Bajos estaría por encima de la media en este impuesto para recaudaciones superiores al límite mencionado anteriormente.

Así pues, es posible concluir que este gravamen no constituye una ventaja fiscal en la elección de Países Bajos como destino de la inversión:

TIPO MEDIO DE IMPUESTO DE SOCIEDADES EN LOS MIEMBROS DE LA OCDE (2024)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Taxfoundation

3.5.3. Retenciones fiscales

Las retenciones fiscales (*bronbelasting* en neerlandés; *withholding tax* o WHT, en inglés) en Países Bajos ofrecen ventajas para la elección del país como sede europea y/o para la creación de SFI, dado que permiten devoluciones y exenciones competitivas para las empresas con presencia en

dicha economía. En el caso de retenciones fiscales sobre dividendos, estas se denominan *dividendbelasting*.

RETENCIONES FISCALES (*BRONBELASTING*) EN PAÍSES BAJOS

Concepto	Tipo	Descripción
Dividendos (<i>dividendbelasting</i>)	15%	Tipo general.
	0%	Exención de dividendos y otros beneficios distribuidos por filiales a matrices en diferentes estados miembros de la Unión Europea, según la Directiva 2011/96/UE .
	-%	Exención o reducción de dividendos pagados a matrices basadas en un país con el que Países Bajos haya firmado un convenio de doble imposición.
	25,8%	A partir de 2024, los dividendos enviados a países con impuesto de sociedades menor al 9%, o no cooperantes en materia fiscal con la UE (<i>Conditional Dividend WTH</i>).
Intereses sobre deuda corporativa o <i>royalties</i>	0%	Tipo general para pagos enviados bajo este concepto.
	25,8%	Los pagos enviados a países con impuesto de sociedades menor al 9%, o no cooperantes en materia fiscal con la UE.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Belastingdienst, Mckenzie, xtroverso.

Dentro de la emisión de dividendos, se realiza la distinción entre dividendos de participación (*deelnemingsdividend*), cuando el receptor posee más del 5% de las acciones, y dividendos de inversión (*beleggingsdividend*), en el caso contrario. En el caso de dividendos de participación, generalmente se puede solicitar la exención, mientras que los dividendos de inversión generalmente están sujetos al tipo del 15%.

En relación con las retenciones fiscales, el gobierno neerlandés está realizando modificaciones regulatorias con la finalidad de evitar la evasión y elusión fiscal:

- **Retención sobre impuestos y *royalties* (2021)**

La nueva Ley sobre Retención Fiscal, *Wet bronbelasting 2021*, entró en vigor el 1 de enero de 2021. Hasta entonces, no existía retención sobre los pagos de *royalties* e intereses, entre entidades vinculadas, desde Países Bajos a otros territorios. Estos se gravan ahora, en determinados casos, con un 25,8%, al igual que el tipo general de impuesto de sociedades.

La retención se aplica en situaciones de abuso fiscal (tales como estrategias de BEPS, las cuales serán explicadas en próximas secciones, que aprovechan puntos débiles de las normas fiscales para generar oportunidades para la erosión de bases y el traslado de beneficios) y/o pagos a países de baja o nula tributación (en ocasiones denominados «paraísos fiscales» o *tax havens*). Se considera país de baja tributación aquel en el cual no exista impuesto de sociedades o este sea

menor al 9%, o que sea un país definido por la Unión Europea como una jurisdicción no cooperadora en asuntos fiscales (incluida en la *Black list*).

La última revisión a la mencionada lista de países no cooperantes con la Unión Europea en materia fiscal se realizó en octubre de 2024, e incluyó a 11 territorios: Samoa Americana, Anguila, Fiyi, Guam, Palaos, Panamá, Rusia, Samoa, Trinidad y Tobago, Islas Vírgenes de los Estados Unidos y Vanuatu. Estas revisiones se realizan de forma semestral.

Países Bajos posee además una lista nacional de países considerados no cooperantes con el sistema fiscal neerlandés. Para 2025, esta incluye Anguila, Bahamas, Bahréin, Barbados, Bermudas, las Islas Vírgenes Británicas, las Islas Caimán, Fiyi, Guernesey, Guam, la Isla de Man, Jersey, Palau, Panamá, Samoa, Trinidad y Tobago, Turkmenistán, Islas Turcas y Caicos, las Islas Vírgenes Estadounidenses, la Federación Rusa, Samoa estadounidense y Vanuatu. Como consecuencia, la legislación de Países Bajos amplía el foco de economías no colaborativas con el sistema fiscal nacional con respecto a las señaladas por la Unión Europea.

- **Retención sobre dividendos (2024)**

Desde el 1 de enero de 2024, Países Bajos aplica una retención condicional (*Conditional Dividend WTH*) del 25,8 % sobre dividendos enviados a jurisdicciones de baja tributación (inferior al 9%) o incluidas en la lista nacional de países no cooperantes. También podrá afectar a ciertos casos abusivos, incluso si el destinatario no reside en dichas jurisdicciones. Este impuesto podría aplicarse a dividendos actualmente exentos bajo la normativa nacional.

Esta normativa tiene el propósito de luchar contra la elusión fiscal y el uso de Países Bajos como conducto para enviar dinero a países de baja o nula tributación.

3.5.4. Tratados fiscales

Países Bajos es uno de los estados con mayor número de convenios fiscales o de doble imposición, tanto con Estados miembros de la Unión Europea como con terceros. En su mayoría, reducen o eliminan las retenciones fiscales sobre dividendos, intereses y *royalties*, de forma que permiten el desarrollo de una mayor colaboración entre Países Bajos y sus socios comerciales.

Todos los convenios firmados por el país pueden ser consultados en la lista oficial de la agencia tributaria, *Belastingdienst*, donde se recoge un resumen de sus especificaciones.

3.6. Erosión de base imponible y traslado de beneficios (BEPS). Iniciativa de la OCDE.

3.6.1. Definición de BEPS

La erosión de base imponible y traslado de beneficios (*Base Erosion and Profit Shifting*, BEPS) hace referencia a las estrategias de planificación fiscal implementadas por determinadas empresas para aprovechar ciertas lagunas en la normativa fiscal con el objetivo de trasladar beneficios hacia territorios de baja o nula tributación donde se realiza una actividad económica mínima o nula, y/o para reducir su base imponible a través de pagos deducibles como intereses o *royalties*. Conceptualmente, las estrategias de BEPS se encuadran dentro de los métodos de elusión y evasión fiscal.

Estas estrategias, generalmente legales, son empleadas por empresas multinacionales que acuden a los convenios fiscales o de doble imposición favorables (*treaty shopping*). La OCDE calcula que estas prácticas suponen entre 100 y 240 mil millones de dólares en ingresos fiscales perdidos anualmente.

Para paliar el uso de estas estrategias se han desarrollado numerosos proyectos, entre los que destacan los siguientes:

PROYECTOS CONTRA LA EROSIÓN DE LA BASE IMPONIBLE Y TRASLADO DE BENEFICIOS (BEPS)

Mecanismo	Descripción
<u>Marco Inclusivo sobre BEPS de la OCDE y el G-20</u>	Establecido en 2016 y vigente desde 2018 consiste en promover el trabajo conjunto de las jurisdicciones de los Estados miembros. Cuenta con más de 140 participantes que implementan 15 medidas para evitar abusos fiscales relativos a las bases imponibles de los impuestos de sociedades. La <u>última actualización</u> fue en diciembre de 2021 con la publicación de nuevas reglas legislativas relativas al Pilar 2.
<u>Directivas ATAD de la Unión Europea</u>	<u>Directiva 2016/1164</u> sobre prevención de la elusión fiscal por parte de las empresas: El objetivo de esta directiva es el desarrollo de una normativa nacional sobre planificación fiscal abusiva en el mercado comunitario. Esta directiva establece normas en cuatro ámbitos: las normas de limitación de intereses; las normas de imposición de salida; la norma general contra las prácticas abusivas; y las normas relativas a las sociedades extranjeras controladas. <u>Directiva 2017/952</u> : Modificación de la Directiva 2016/1164, amplía el ámbito de aplicación para cubrir las asimetrías híbridas con países fuera de la Unión Europea y fija normas por las cuales una de las dos jurisdicciones en una asimetría híbrida deberá denegar la deducción de un pago que lleve a una doble deducción.
<u>Medidas nacionales contra la elusión y evasión fiscal en Países Bajos</u>	El gobierno central combate la evasión fiscal a través de varias medidas. Ha establecido oficinas para denunciar sospechas de evasión y cuenta con el Servicio de Información e Investigación Fiscal (FIOD), que investiga cuentas en el extranjero

para detectar ingresos no declarados. Se imponen multas administrativas y, en casos graves, se procede con acciones penales. Además, puede sancionar y hacer públicas las multas a profesionales que faciliten la evasión fiscal.

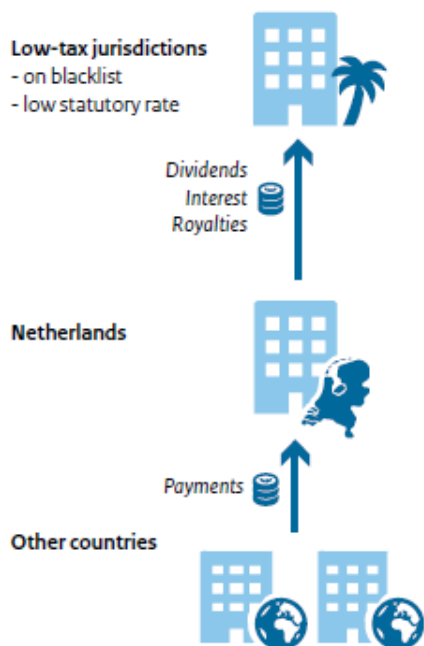
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de OCDE, EUR-lex y Government of the Netherlands.

3.6.2. Países Bajos en las estrategias de BEPS

Existen diferentes modelos de estrategias de elusión fiscal de acuerdo a la legislación vigente en las que Países Bajos se emplea como conducto de beneficios hacia otros países gracias a la baja tributación o exención sobre estos. Para ello, las multinacionales crean estructuras de matrices y subsidiarias en diferentes territorios, que transfieren los beneficios entre ellas en cadena y minoran la tributación en origen gracias a los diferentes convenios de doble imposición.

En respuesta a ello, Países Bajos ha desarrollado una serie de reformas para fortalecer la transparencia fiscal, reducir los incentivos para la elusión fiscal y mejorar la capacidad de supervisión de la administración tributaria.

ESQUEMA DE ELUSIÓN FISCAL A TRAVÉS DE PAÍSES BAJOS



- La multinacional, con sucursales operativas en terceros países, realiza pagos a la sucursal de Países Bajos. Este país suele tener convenio de doble imposición con el país de origen. Estos pagos se pueden realizar bajo diferentes conceptos y suelen estar exentos de tributación gracias al convenio.
- La filial de Países Bajos envía los pagos a otra filial, usualmente en un territorio de baja o nula tributación. Estos se realizan en concepto de dividendos, intereses o *royalties*. Gracias a las exenciones, el pago se transfiere sin ser gravado.
- El objetivo de la actuación contra estas prácticas es que la administración holandesa correspondiente a los impuestos y aduanas establezca retenciones adicionales a los dividendos, intereses y royalties antes de ser enviados a jurisdicciones consideradas de baja tributación.

Fuente: Rijksoverheid

Además de aprovechar las exenciones sobre retenciones, existen otras prácticas que se incluyen dentro de los métodos de elusión y evasión fiscal y BEPS, incluyendo la fijación de intereses o precios de transferencia por debajo del mercado en pagos o préstamos entre entidades vinculadas, el uso de mecanismos híbridos (pagos entre entidades vinculadas en dos países que consideran estos pagos diferentes conceptos y se aprovechan de diferentes tipos de deducciones o exenciones), o la ausencia o ineficacia de las normativas sobre CFC (*Controlled foreign company*).

La conocida coloquialmente como «Doble Irlandés con Sandwich Holandés» es una de las estrategias de elusión fiscal más conocidas. Consiste en el uso de una combinación de leyes fiscales neerlandesas e irlandesas para canalizar ganancias a través de varias entidades de manera que permita reducir su carga fiscal general.

Existen numerosos ejemplos de multinacionales que han utilizado Países Bajos para canalizar sus beneficios y aprovechar los vacíos legales en la política fiscal.

En el caso de Netflix, la compañía posee diferentes sociedades en Países Bajos cuya matriz se situaba en Islas Caimán. La empresa anunció que, desde 2021, facturaría desde su filial en España, coincidiendo con la entrada en vigor de la retención sobre *royalties* a territorios de baja o nula tributación.

3.6.3. Impacto de las estrategias de BEPS

Como se ha mencionado, las pérdidas como consecuencia de prácticas BEPS han sido estimadas en hasta 240 mil millones de dólares de acuerdo con la OCDE (entre el 4 y el 10% de los ingresos mundiales derivados de las recaudaciones del impuesto de sociedades). El uso de este tipo de estrategias supone una ventaja competitiva frente a empresas que operan y tributan a nivel local, sometidas a condiciones fiscales más restrictivas.

En lo que respecta a Europa, la European Court of Auditors calcula que las pérdidas de ingresos de la UE debidas al traslado de beneficios corporativos como estrategia de planificación fiscal agresiva podrían ascender a 100 mil millones de euros en 2024.

La organización Tax Justice Network posicionó a Países Bajos en séptima posición en su índice *Corporate Tax Haven* en el año 2024, se establece así que Países Bajos es responsable del 4,5% de los riesgos de elusi fiscal empresarial a nivel mundial². Este porcentaje se ha reducido en un 1% desde 2021, año en el cual se posicionaba en cuarta posición en este índice.

² El índice elaborado por la *Tax Justice Network* tiene en cuenta variables como el margen de reducción mediante estrategias de optimización que permite el sistema fiscal, cuánta actividad financiera desempeñan las empresas de una economía en el mundo, y la intensidad con que la legislación permite llevar a cabo estrategias de optimización fiscal a las multinacionales.

3.6.4. Marco inclusivo OCDE / G20 sobre BEPS

Para abordar el problema de la erosión de la base imponible y traslado de beneficios, la OCDE y el G20 han desarrollado el Proyecto BEPS, el cual incluye 15 acciones destinadas a garantizar que los beneficios sean gravados donde se realizan actividades económicas y se crea valor.

En su reunión inaugural en Kioto, Japón, en junio de 2016, el Marco Inclusivo de la OCDE/G20 sobre BEPS contaba con 82 miembros. Desde entonces este número ha incrementado a más de 145 países y jurisdicciones, incluyendo 14 organizaciones observadoras (*African Tax Administration Forum* y *Cercle de réflexion et d'échange des dirigeants des administrations fiscales*, entre otras). El trabajo continuo del Marco Inclusivo es dirigido por un grupo de coordinación compuesto por 24 países. Todos los miembros participan en igualdad de condiciones, y la amplia adopción y el desarrollo continuo de los estándares BEPS han generado importantes avances en los tres principios fundamentales establecidos en el Plan de Acción BEPS original: coherencia, esencia y transparencia (*coherence, substance and transparency*).

La aplicación de estas medidas busca restaurar la integridad y equidad de los sistemas tributarios a nivel mundial, asegurando que las empresas multinacionales paguen su parte justa de impuestos y contribuyan adecuadamente a las economías donde operan.

Los 4 estándares mínimos son los siguientes:

ESTÁNDARES MÍNIMOS DEL MARCO INCLUSIVO SOBRE BEPS

Acciones	Descripción
Acción 5: Prácticas fiscales dañinas	<p>La acción pretende incrementar la transparencia sobre los acuerdos fiscales previos (<i>ATR</i> y <i>APA</i>) y los regímenes fiscales preferenciales.</p> <p>El <u>Informe de Progreso de 2018 sobre Prácticas Fiscales Perjudiciales</u>, aprobado por el Marco Inclusivo OCDE/G20 sobre BEPS, revisa regímenes fiscales preferenciales conforme al estándar mínimo de la Acción 5. En febrero de 2021, la OCDE renovó los <u>Términos de Referencia y Metodología para la revisión entre pares (2021-2025)</u> sobre el intercambio de información en <i>tax rulings</i>, liderada por el Foro sobre Prácticas Fiscales Perjudiciales (FHTP). Desde 2021, 11 jurisdicciones sin o con <i>only nominal tax</i>, como Bahamas e Islas Caimán, han intercambiado datos bajo el estándar NTJ (Jurisdicciones No Tributarias o Tributarias Nominales), facilitando la aplicación de normas anti-elusión. Hasta la fecha, el FHTP ha revisado 332 regímenes fiscales y realiza revisiones anuales, cuya última actualización fue en <u>enero de 2025</u>.</p>
Acción 6: Prevención del abuso de convenios de doble imposición	<p>Los estados firmantes se comprometen a incluir en sus convenios de doble imposición disposiciones para evitar el <i>treaty shopping</i>. Por otro lado, esta acción refuerza los mecanismos de solución de disputas incluidos en dichos tratados.</p> <p>Esto ha sido implementado a través del Instrumento Multilateral (MLI), el cual incluye un proceso de revisión entre pares, iniciado en 2018 y actualizado</p>

en 2021, a través del que se supervisa la aplicación de estas medidas, con una próxima evaluación en 2026. Hasta ahora, la mayoría de los países del Marco Inclusivo han modificado sus tratados para cumplir con la Acción 6, y el MLI ha demostrado ser un mecanismo eficaz para frenar el abuso de los tratados fiscales.

Acción 13: Presentación de informes país por país

Las grandes multinacionales deben presentar informes *country-by-country* (CbC), desgregando los datos sobre su actividad económica en los territorios en los que opera, y compartirlo con sus administraciones tributarias. En la actualidad, más de 115 jurisdicciones han introducido la obligación de presentar informes CbC, existen más de 4.300 relaciones bilaterales para el intercambio de informes CbC y 138 jurisdicciones están cubiertas por el séptimo proceso anual de revisión por pares.

Acción 14: Procedimiento de mutuo acuerdo

Se establecen mecanismos para la mejora de la resolución de disputas relacionadas con tributación entre los estados. El Procedimiento de Mutuo Acuerdo (MAP) busca evitar la doble imposición, garantizar la equidad y la certeza para los contribuyentes y asegurar la distribución justa de los ingresos fiscales entre los distintos países.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de OCDE.

De forma adicional, y en el contexto de la digitalización de la economía y de sus consecuencias para los sistemas fiscales a nivel mundial, la OCDE publicó en 2020 un informe sobre las perspectivas de actuación ante las BEPS.

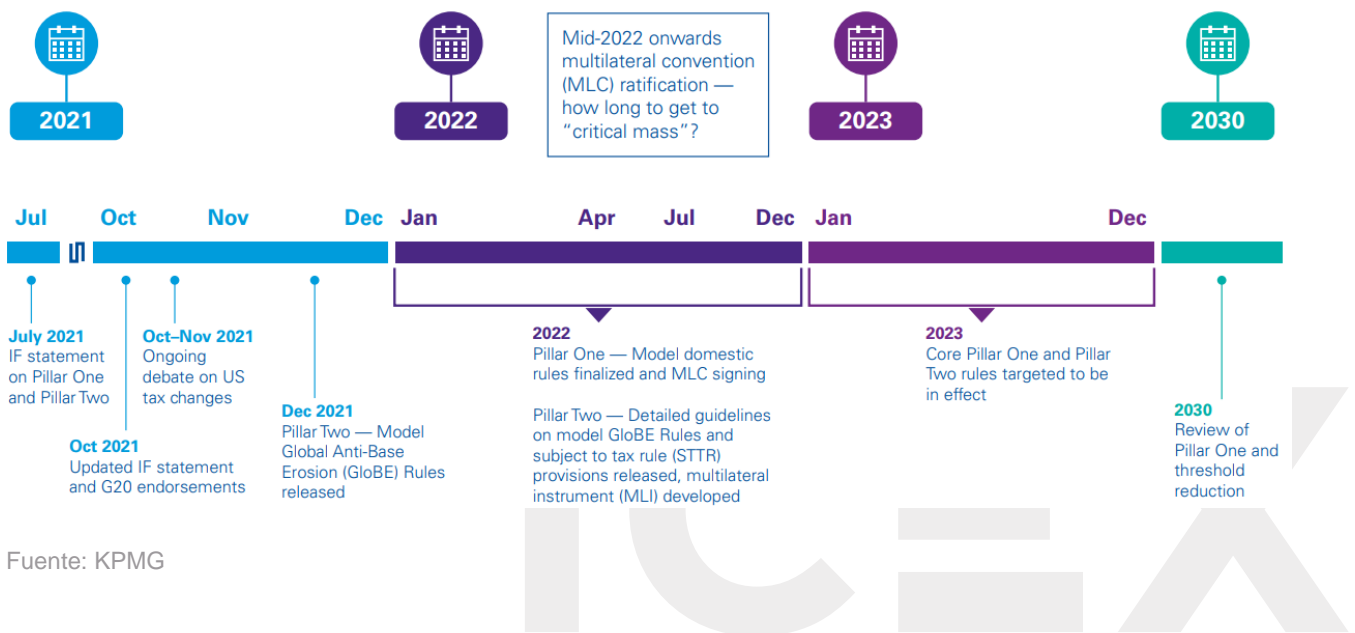
Esta propuesta, denominada **BEPS 2.0.**, se basa en dos pilares fundamentales. El primer pilar se centra en la reevaluación de los sistemas fiscales existentes, y rompe con el principio de que la recaudación impositiva implique presencia física en un determinado país antes de que dicho país tenga derechos recaudatorios, para así reflejar mejor la economía digital. Inicialmente, el Pilar 1 solo aplicaba a empresas digitales automatizadas y a aquellas orientadas al consumidor. Sin embargo, su alcance se ha ampliado y ahora podría aplicarse a cualquier empresa multinacional (EMN) que cumpla con unos ingresos globales superiores a 20 mil millones de euros y una rentabilidad superior al 10 %. Además, de forma progresiva, el umbral de ingresos se reducirá a 10 mil millones de euros.

El segundo pilar aplica a miles de grupos multinacionales con una facturación superior a 750 millones de euros, para los cuales se aplica un impuesto mínimo global del 15%. Se examinará caso por caso cada jurisdicción a la que estas empresas están sometidas, comprobando si la imposición mínima es menor del 15% (en caso de que sea menor, el impuesto se subirá hasta el 15%). Adicionalmente se podrán aplicar impuestos para aquellas transacciones realizadas entre empresas relacionadas.

El 17 de julio de 2023, el Marco Inclusivo de la OCDE/G20 sobre BEPS publicó un conjunto de documentos relacionados con la implementación de las reglas del impuesto mínimo global del Pilar Dos. Este paquete incluye: orientación administrativa adicional para la aplicación de las reglas

modelo de la OCDE (actualizado en enero de 2025), dos nuevos *safe harbors*, una declaración informativa finalizada de *GloBE* (actualizada en enero de 2025) y artículos modelo de tratado para aplicar la regla de sujeción a impuestos.

HOJA DE RUTA PARA LA GESTIÓN DE BEPS 2021-2030



Fuente: KPMG

3.6.5. Perspectiva europea: ATAD y Directiva *Unshell*

La directiva europea anti-elusión fiscal (ATAD) fue aprobada en 2016, a partir de la implementación comunitaria de algunas de las acciones previamente expuestas por la OCDE a través del BEPS.

Esta directiva aplica a todos los contribuyentes sujetos al impuesto de sociedades en uno o varios Estados miembros, incluidos los establecimientos permanentes en algún Estado miembro de entidades residentes en terceros países. El objetivo de esta es sentar un estándar mínimo de regulación fiscal en la Unión Europea, e implica el desarrollo de legislación acorde por parte de los Estados miembros.

Las medidas contra la elusión fiscal contempladas por la directiva son, principalmente:

- La limitación de los intereses deducibles (Art. 4) al periodo fiscal en el que se sufraguen únicamente hasta el 30% del EBITDA de la empresa.
- La imposición de salida a activos trasladados por un importe igual al valor de mercado de estos, una vez deducido su valor en determinadas circunstancias (Art. 5).

- La eliminación de prácticas abusivas o mecanismos que promuevan una ventaja fiscal y que desvirtúen la normativa tributaria aplicable (Art. 6).
- El establecimiento de condiciones a la categoría de establecimiento permanente y por tanto exento de imposición en un determinado Estado miembro (Art. 7). Bajo los supuestos recogidos por el artículo, el Estado miembro podrá considerar como sociedad extranjera a estos establecimientos permanentes.
- En relación con el principio anterior, la directiva recoge los principios para el cómputo de la renta de sociedades extranjeras controladas (Art. 8).
- Principios sobre asimetrías híbridas que den lugar a determinadas deducciones en Estados miembros (Art. 9).

De forma adicional, en 2017 la Unión Europea adoptó la directiva ATAD II, que modifica la anterior directiva (ATAD I) en lo referido a la actuación ante asimetrías híbridas. Fundamentalmente, esta directiva completa la legislación desarrollada en el artículo 9 de la ATAD I, especificando las obligaciones de los Estados miembros en determinados casos de asimetrías híbridas y asimetrías híbridas invertidas, así como asimetrías relacionadas con la residencia fiscal.

Además de estas dos directivas, la Unión Europea alcanzó un acuerdo para el desarrollo de una directiva que replique los principios del acuerdo alcanzado en el contexto de la OCDE, esta es el Segundo Pilar, comentado en anteriores secciones. A través de esa directiva, la cual entró en vigor el 1 de enero de 2024, la Comisión impone un impuesto de sociedades mínimo del 15% para multinacionales que facturen como mínimo 750 millones de euros al año dentro de la Unión Europea. Adicionalmente, si no se aplica el tipo impositivo mínimo en el país en el que opere una filial, el estado miembro en el que se encuentre la matriz tendrá la potestad de aplicar un impuesto adicional. Finalmente, se establecerán mecanismos recaudatorios para las matrices de empresas situadas en territorios considerados de baja tributación.

Finalmente, la Comisión Europea presentó el 22 de diciembre de 2021 la propuesta de Directiva Unshell (ATAD 3), destinada a delimitar bien las sociedades desarrolladas en la Unión Europea con el fin de evitar la creación de empresas pantalla o sin actividad real. Así, la política comunitaria pretende desincentivar el aprovechamiento de beneficios fiscales a través de empresas que no cumplan determinados requisitos³.

La Propuesta de ATAD 3 pretende identificar las entidades que, aunque formalmente desarrollen actividad económica, carecen de esencia (*substance*) real. Estas entidades son calificadas como sociedades fantasma, privándolas de los beneficios derivados de los convenios de doble imposición y de las Directivas europeas.

La Directiva *Unshell* se aplica a entidades residentes fiscales en la UE que puedan obtener un certificado de residencia fiscal en un estado miembro. Deben cumplir tres requisitos: tener más del

³ Por ejemplo, relativos a actividad económica, personal, presencia física, etc.

65% de ingresos que no sean derivados de la actividad principal de la empresa; generar al menos el 55% de ingresos a través de transacciones transfronterizas; y tener la administración externalizada.

Las entidades consideradas de riesgo deben declarar tres indicadores de esencia (*substance*) mínima, como tener locales en su Estado miembro, una cuenta bancaria en la UE y directores o empleados residentes fiscales en el país. Si no cumplen, se presume que son sociedades fantasma y deben presentar pruebas documentales. Sin embargo, una entidad puede refutar esta presunción con pruebas adicionales. Existen exenciones para algunas entidades, como las entidades reguladas específicas, los gestores de fondos de inversión alternativos, las entidades cotizadas, las entidades con accionistas y negocios operativos en el mismo Estado miembro, las sociedades de cartera con accionistas y las entidades matrices en el mismo estado miembro.

Las entidades que no cumplen los requisitos se enfrentan a consecuencias fiscales, como la denegación de residencia fiscal y beneficios fiscales, y la imposición de retenciones fiscales. Los Estados miembros intercambian información sobre estas entidades y pueden realizar auditorías fiscales, con sanciones de hasta el 5% del volumen de negocios de la entidad en el ejercicio fiscal correspondiente.

3.6.6. Medidas del gobierno neerlandés

Según el gobierno de Países Bajos, «la desventaja de su sistema fiscal, orientado al plano internacional, es que hace el país atractivo para el uso, por parte de las empresas, de estructuras de elusión fiscal».

Para evitar estas desventajas, el gobierno neerlandés ha implementado diferentes métodos contra la elusión y la evasión fiscal:

Entre las acciones tomadas se incluyen la limitación de la deducción de intereses (ATAD1), la introducción de reglas sobre Compañías Controladas en el Extranjero (CFC) para evitar la transferencia de beneficios a países de baja tributación, y la adopción del Instrumento Multilateral (MLI) para modificar tratados fiscales y prevenir el abuso. También se ha eliminado la amnistía fiscal y se han restringido las oportunidades de deducción de pérdidas, la introducción del impuesto global mínimo a las multinacionales, la regulación de las estructuras híbridas para evitar la doble no imposición (ATAD2) y la Directiva *Unshell*, entre otras.

Finalmente, en términos de transparencia, se ha reforzado el intercambio de información entre autoridades fiscales de la UE, la creación de una lista de jurisdicciones de baja tributación y la publicación de resoluciones fiscales y multas por negligencia en asesoría fiscal. Además, desde 2020, las empresas deben registrar a sus beneficiarios finales (UBO) para combatir el lavado de dinero y la evasión fiscal. Otras medidas clave incluyen la obligación de reportar esquemas de



planificación fiscal agresiva (DAC6). Como novedades destacan las normas sobre intercambio de información sobre criptomonedas y dinero electrónico (DAC8, a partir de enero de 2026) y el programa *FASTER* (entrada en vigor en enero de 2030) diseñado para agilizar y armonizar el proceso de reembolso y reducción de la retención en origen sobre dividendos dentro del mercado europeo.

Estas medidas buscan proteger la base impositiva y acomodarse a las modificaciones en la normativa internacional.



4. Conclusiones

1. Países Bajos es considerada una de las economías más abiertas del mundo, se posiciona entre los principales países en términos de inversión acumulada recibida y enviada en 2023, con un total de 2,7 y 3,4 billones de dólares, respectivamente. La emisión de inversiones hacia el extranjero sigue superando la inversión recibida por la economía neerlandesa. Las mayores caídas en la inversión se registraron en 2020 y en el cuarto trimestre de 2023, mientras que en 2024 se mantuvo estable. Además, la inversión bilateral con España también ha sufrido caídas recientes, aunque los sectores inmobiliario y financiero siguen siendo los principales destinos del capital neerlandés en España.
2. En cuanto a los flujos anuales de inversión, Países Bajos no ha tenido un papel destacado durante la década entre 2013 y 2023, situándose en el percentil más bajo. En 2023, registró un flujo de inversión entrante negativo de 168 mil millones de dólares y un flujo de inversión saliente también negativo de 142 mil millones de dólares. Tras su fuerte posición en inversiones durante la pandemia, el crecimiento se desaceleró en 2023 debido a la crisis energética, el endurecimiento de las condiciones financieras, la menor demanda exterior y la presión internacional para reformar las reglas fiscales a nivel mundial.
3. Por otro lado, la Oficina Nacional de Estadística de Países Bajos (CBS) destaca la importancia de diferenciar las inversiones realizadas a través de Sociedades de Propósito Especial (SPE). En 2020, un cambio en la definición de estas sociedades redujo la inversión clasificada en esta categoría en aproximadamente mil millones de euros. Aun así, este tipo de sociedades sigue representando alrededor de un tercio del total de inversiones desde y hacia Países Bajos.
4. El sistema fiscal de Países Bajos resulta altamente atractivo para las empresas, lo que lo ha convertido en un canal de inversión hacia terceros países. En este contexto, se ha implementado un nuevo régimen de inversión extranjera directa bajo la Ley Vifo, cuyo objetivo es proteger la seguridad nacional, el orden público y a los aliados de Países Bajos. Este marco normativo otorga a la Oficina de Control de Inversiones (BTI) la facultad de prohibir, detener o revertir inversiones, adquisiciones y fusiones, en línea con el Reglamento (UE) 2019/452.
5. A pesar de contar con un impuesto de sociedades del 25,8 %, superior a la media europea (21,27 %) y de la OCDE (23,85 %), Países Bajos sigue siendo fiscalmente atractivo gracias a incentivos como la *Innovation Box* y los numerosos acuerdos de doble imposición internacional. Su sistema fiscal abierto y desarrollado está adaptándose a las nuevas normativas internacionales tales como la nueva fiscalidad sobre royalties y dividendos,

además de alinearse con los mecanismos de la OCDE y el G-20 sobre BEPS y con las directivas ATAD I y ATAD II de la Unión Europea.

6. Países Bajos sigue siendo un destino clave para la inversión extranjera, pero enfrenta desafíos derivados de la nueva regulación internacional y la necesidad de mantener su atractivo fiscal.

icex

ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones