2025/2402

1.12.2025

DECISIÓN (UE) 2025/2402 DE LA COMISIÓN

de 28 de noviembre de 2024

relativa a los acuerdos tributarios previos SA.38374 (2014/C) (ex 2014/NN) (ex 2014/CP) — Países Bajos, presunta ayuda a Starbucks

[notificada con el número C(2024) 8566]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, y en particular su artículo 108, apartado 2, párrafo primero,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, y en particular su artículo 62, apartado 1, letra a),

Después de haber emplazado a los interesados para que presentaran sus observaciones ([1]) y teniendo en cuenta dichas observaciones,

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO

(1) Starbucks Coffee EMEA bv (en lo sucesivo, «Starbucks Coffee BV») y Starbucks Manufacturing EMEA bv (en lo sucesivo, «SMBV») son empresas controladas indirectamente por Starbucks Corporation. Esta última empresa se constituyó en los Estados Unidos de América y actúa como sede del grupo. En lo sucesivo, Starbucks Corporation y todas las empresas controladas por ella se denominarán, colectivamente, «Starbucks» o «grupo Starbucks».

(2) Mediante carta de 30 de julio de 2013, la Comisión solicitó a las autoridades del Reino de los Países Bajos («Países Bajos») información sobre sus prácticas de acuerdos tributarios en los Países Bajos, así como todos los acuerdos relativos a Starbucks Coffee BV y SMBV.

(3) Mediante carta de 2 de octubre de 2013, las autoridades neerlandesas presentaron la información solicitada a la Comisión, incluidos el acuerdo previo de valoración de precios de transferencia (APV) ([2]) ([3])alcanzado en 2008 entre la administración tributaria neerlandesa y Starbucks Coffee BV, así como el APV alcanzado en 2008 entre la administración tributaria neerlandesas y SMBV (en lo sucesivo, «APV de SMBV») y la documentación pertinente. Los documentos justificativos incluyen específicamente un informe sobre precios de transferencia de 2007 en el que se sustentan ambas solicitudes de APV (en lo sucesivo, el «informe sobre precios de transferencia de 2007») y los intercambios entre, por una parte, la administración tributaria neerlandesa y, por otra, el asesor fiscal de Starbucks Corporation (en lo sucesivo, el «asesor fiscal»), que actuaba en nombre de Starbucks Coffee BV y SMBV. Las autoridades neerlandesas también presentaron a la Comisión, como parte de los documentos justificativos, un APV celebrado entre la administración tributaria neerlandesa y Starbucks Coffee BV y SMBV en 2001.

(4) Tras una investigación preliminar, el 11 de junio de 2014, la Comisión decidió incoar un procedimiento de investigación formal de conformidad con el artículo 108, apartado 2, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (en lo sucesivo, el «TFUE») sobre el APV de SMBV, alegando que dicho APV podría constituir ayuda estatal en el sentido del artículo 107, apartado 1, del TFUE (en lo sucesivo, la «Decisión de incoación») ([4]). Mediante carta de 16 de julio de 2014, las autoridades neerlandesas remitieron sus observaciones sobre la Decisión de incoación.

([1]) DO C 460 de 19.12.2014, p. 11.

([2]) En esta Decisión de la Comisión, los términos «acuerdo tributario» y «acuerdo previo de valoración de precios de transferencia» se utilizan como sinónimos.

([3]) Los acuerdos previos de valoración de precios de transferencia (APV) son acuerdos entre las administraciones tributarias y los contribuyentes, relativos a la aplicación de la normativa tributaria a determinadas operaciones (futuras). Un APV determina, con carácter previo a la ejecución de la operación intragrupo, una serie de criterios oportunos (relativos, por ejemplo, al método de cálculo, las operaciones comparables, los ajustes pertinentes y las hipótesis críticas referidas a hechos futuros) para la determinación de los precios de transferencia aplicados a estas operaciones, a lo largo de un período. Los APV se inician formalmente a instancia del contribuyente.

([4]) DO C 460 de 19.12.2014, p. 11.

(5) El 19 de diciembre de 2014, la Decisión de incoación se publicó en el *Diario Oficial de la Unión Europea*. La Comisión invitó a las partes interesadas a presentar sus observaciones sobre la Decisión de incoación.

(6) Por carta de 16 de enero de 2015, Starbucks presentó sus observaciones sobre la Decisión de incoación. También se presentaron comentarios sobre la Decisión de incoación por parte de la Asociación Neerlandesa de Asesores Fiscales (De Nederlandse Orde van Belastingadviseurs; en lo sucesivo, «NOB»), la Confederación de la Industria y los Empresarios Neerlandeses (Verbond van Nederlandse Ondernemingen & Nederlands Christelijk Werkgeversverbond; en lo sucesivo, «VNO-NCW»), ATOZ Tax Advisers Luxembourg, Oxfam Internacional y la Cámara de Comercio de Austria (Bundesarbeitskammer Österreich; en lo sucesivo, «BAK»).

(7) Mediante cartas de 20 y 26 de marzo de 2015, las autoridades neerlandesas remitieron sus observaciones sobre los comentarios de terceras partes a la Decisión de incoación.

(8) El 21 de octubre de 2015, la Comisión adoptó la Decisión (UE) 2017/502 de la Comisión ([5]), en la que se daba por concluida la investigación formal relativa al APV de SMBV. En dicha Decisión, la Comisión consideró que dicho APV constituía una ayuda, en el sentido del artículo 107, apartado 1, del TFUE, incompatible con el mercado interior que fue puesta en vigor ilegalmente por las autoridades neerlandesas en infracción del artículo 108, apartado 3, del TFUE. Se ordenó a los Países Bajos que recuperaran el importe de la ayuda incompatible e ilegal obtenida por SMBV.

(9) El 24 de septiembre de 2019, el Tribunal General anuló la Decisión (UE) 2017/502 en su sentencia Starbucks ([6]), pero la Decisión de incoación no se vio afectada. Esta sentencia adquirió firmeza.

(10) Como consecuencia de ello, la Comisión tuvo que volver a examinar el APV de SMBV.

(11) El 23 de diciembre de 2020, la Comisión solicitó información adicional a las autoridades neerlandesas sobre las funciones, los activos y los riesgos inherentes a las actividades de SMBV en los Países Bajos durante el período investigado.

(12) A petición de la Representación Permanente de los Países Bajos ante la Unión, la Comisión organizó una reunión el 22 de enero de 2021 para debatir la solicitud adicional de información que la Comisión había cursado el 23 de diciembre de 2020.

(13) El 18 de marzo de 2021, las autoridades neerlandesas respondieron a la solicitud adicional de información de la Comisión de 23 de diciembre de 2020.

(14) El 29 de abril de 2021, se celebró una reunión entre la Comisión y representantes de SMBV y de las autoridades neerlandesas para analizar dichas respuestas.

(15) Por lo tanto, la investigación formal del acuerdo tributario impugnado sigue abierta y debe concluirse.

2. **DESCRIPCIÓN DE LA MEDIDA**

2.1. **El beneficiario**

(16) La beneficiaria de la medida es SMBV, una filial del grupo Starbucks constituida en los Países Bajos. El grupo Starbucks está formado por Starbucks Corporation y por todas las empresas controladas por esta corporación. Starbucks Corporation es la sede del grupo Starbucks. Starbucks Corporation se encuentra en Seattle, en los Estados Unidos de América (en lo sucesivo, «EE. UU.»).

(17) El grupo Starbucks tuesta, comercializa y vende cafés de especialidad, y opera en 65 países. Compra y tuesta cafés que se venden, junto al café artesanal, té y otras bebidas y alimentos frescos, a través de tiendas gestionadas por la empresa. Según el informe anual del grupo Starbucks correspondiente al año 2014, el grupo Starbucks vende una serie de productos de café y té, y concede licencias de su marca a través de otros canales, tales como establecimientos autorizados, tiendas de alimentación y empresas de restauración a nivel nacional. En 2014, el

([5]) Decisión (UE) 2017/502 de la Comisión, de 21 de octubre de 2015, relativa a la ayuda estatal SA.38374 (2014/C ex 2014/NN) aplicada por los Países Bajos en favor de Starbucks (DO L 83 de 29.3.2017, p. 38, ELI: http://data.europa.eu/eli/dec/2017/502/oj).

([6]) Sentencia del Tribunal General de 24 de septiembre de 2019, Países Bajos y otros/Comisión, T-760/15 y T-636/16, ECLI:EU:T:2019:669.

grupo Starbucks obtuvo unos ingresos netos mundiales de 16 448 millones de dólares estadounidenses (USD) y un resultado después de impuestos de 2 067millones USD.

(18) Las entidades del grupo Starbucks que pagan impuestos en los Países Bajos son Starbucks Coffee BV y SMBV, que conforman una unidad fiscal. En consecuencia, presentan una única declaración tributaria como una sola entidad.

(19) SMBV es una empresa de tostado de café que lleva en funcionamiento desde 2002. Su instalación de tostado ubicada en Ámsterdam es la única de esta índole situada fuera de EE. UU. SMBV es abastecida con granos de café verde por una filial suiza del grupo Starbucks, Starbucks Coffee Trading Company SARL, que compra dichos granos de café verde para todo el grupo Starbucks y sus licenciatarios independientes. Posteriormente, el grano se tuesta y envasa para el mercado EMEA en los Países Bajos.

(20) SMBV obtiene su licencia de propiedad intelectual para el tostado de café (en lo sucesivo, «PI») de Alki Limited Partnership (en lo sucesivo, «Alki LP»), una filial del grupo Starbucks constituida en el Reino Unido que controla indirectamente SMBV. Dicha licencia es necesaria para los procesos de fabricación de tostado y para el suministro de granos de café tostados a los operadores de las tiendas. A cambio, SMBV paga a Alki LP un canon. En virtud de un acuerdo de tostado entre Alki LP y SMBV, Alki LP ejerce como la empresa principal para la región EMEA y asume todos los riesgos empresariales relacionados con la venta de los productos y los costes de las pérdidas derivadas de las actividades de producción, venta, transporte y almacenamiento.

(21) Conforme a lo establecido en un acuerdo de reparto de gastos, Alki LP debe pagar a Starbucks Corporation un canon por los conocimientos sobre el tostado de café, tasas de servicio por los servicios que le proporciona Starbucks Corporation y pagos de reparto de gastos por el desarrollo de algunos activos intangibles.

(22) Como propietaria de la instalación europea de tostado de café de Starbucks, SMBV debe asegurarse de la utilización del equipo correcto, la realización de los procesos correctos y la producción de los granos tostados conforme a las especificaciones proporcionadas por Alki LP en el acuerdo de tostado. Según dicho acuerdo, SMBV es la propietaria de los granos verdes, que compra a proveedores designados o autorizados por Alki LP. SMBV se asegura de que los productos cumplen, en el momento de la entrega a su instalación de producción, con las especificaciones de producto de Alki LP, y SMBV está obligada a sufragar el reemplazo inmediato de cualquier cantidad de granos verdes defectuosos o no conformes. Sin embargo, Alki LP asume el riesgo relacionado con las pérdidas derivadas de la producción, venta, transporte, almacenamiento, tratamiento u otro uso de los granos de café y debe indemnizar a SMBV por las reclamaciones de indemnización relacionadas con el producto.

(23) Alki LP no tiene empleados en su nómina para ejercer su papel de empresa principal según el acuerdo de tostado, ni tampoco sus socios tienen empleados en nómina que ejerzan dicho papel. Según la información facilitada por el grupo Starbucks durante el procedimiento de investigación formal, Alki LP ejerce ese papel mediante la orientación, la experiencia y las funciones necesarias proporcionadas por las entidades del grupo Starbucks en EE. UU. en virtud de un acuerdo de reparto de costes.

(24) Se considera que Alki LP es una entidad transparente a efectos fiscales neerlandeses y, por tanto, no está sujeta al impuesto de sociedades con arreglo a la legislación fiscal neerlandesa. Como consecuencia de esta transparencia fiscal, la administración tributaria neerlandesa considera que el pago por parte de SMBV de un canon a Alki LP por el uso de la PI en la zona EMEA constituye un pago directo a Starbucks Corporation en EE. UU.

(25) Filiales del grupo Starbucks celebran contratos con Starbucks Coffee BV para el suministro de sus granos de café tostados y otros productos. Todos los productos distribuidos por SMBV (granos de café tostados, tazas, servilletas de papel, etc.), ya sean producidos por SMBV o comprados por SMBV a otros proveedores, se venden a tiendas. Algunas de las tiendas son independientes y otras pertenecen a Starbucks. Los precios cobrados por SMBV a las tiendas se determinan mediante una fórmula desarrollada por otras entidades del grupo Starbucks.

2.2. **La medida evaluada**

El APV de SMBV

(26) La presente Decisión se refiere al APV de SMBV. En principio, el APV de SMBV era vinculante durante 10 años, desde el 1 de octubre de 2007 al 31 de diciembre de 2017. Sin embargo, según la información presentada a la Comisión, el APV de SMBV se extinguió el 30 de septiembre de 2014 debido a un cambio sustancial en los hechos establecidos en la sección 1 del APV.

(27) En el informe sobre precios de transferencia de 2007, la remuneración era un margen del [9-12] % (*) de la base de costes pertinente.

(28) De conformidad con el artículo 8 *ter* de la Ley neerlandesa del impuesto sobre sociedades de 1969 (*Wet op de vennootschapsbelasting 1969*), dichos APV deben establecer una remuneración en condiciones de plena competencia a efectos de los precios de transferencia. Mediante la celebración del APV de SMBV, la administración tributaria neerlandesa aceptó que la remuneración establecida por el asesor fiscal en el informe sobre precios de transferencia de 2007 para las funciones desempeñadas por SMBV en los Países Bajos, que incluía el riesgo asumido y los activos utilizados, constituía una remuneración en condiciones de plena competencia ([7]).

(29) El informe sobre precios de transferencia de 2007 presentado a la administración tributaria neerlandesa en el contexto del APV de SMBV es una parte esencial de dicho APV.

(30) A efectos de establecer la base imponible de SMBV, el APV de SMBV se ocupó de las operaciones intragrupo evaluadas por la administración tributaria neerlandesa. SMBV pagó a una empresa del grupo (Alki LP) una tasa por el uso de la PI de tostado de café y pagó a otra empresa del grupo, Starbucks Coffee Trading Company SARL, por abastecerla de granos de café verde. A través del APV de SMBV, la administración tributaria neerlandesa y SMBV determinaron la remuneración imponible por los servicios de tostado y las actividades de la cadena de suministro (es decir, la distribución de productos de café y productos que no son de café) en los que participó SMBV.

(31) En el APV de SMBV, la administración tributaria neerlandesa aceptó que el nivel de los cánones pagados por SMBV a Alki LP podría determinarse al final de cada año como la diferencia entre el beneficio de explotación obtenido antes del gasto en concepto de cánones y el margen anteriormente mencionado del [9-12] % sobre los gastos de explotación. El APV de SMBV establece además que el «pago del canon es deducible a efectos del impuesto de sociedades y no está sujeto al impuesto neerlandés sobre dividendos».

Informe sobre precios de transferencia de 2007

(32) La remuneración aceptada por la administración tributaria neerlandesa en el APV de SMBV se basa en el análisis de los precios de transferencia realizado por el asesor fiscal de Starbucks en el informe sobre precios de transferencia de 2007, que forma parte integrante de dicho APV.

(33) El informe sobre precios de transferencia de 2007 utiliza el método del margen neto operacional como método de determinación de los precios de transferencia para calcular los resultados de explotación de SMBV. El método del margen neto operacional es uno de los métodos indirectos para aproximar los precios de transferencia de las operaciones y la asignación de beneficios, entre sociedades del mismo grupo, a los de plena competencia, aproximándolos al que sería un resultado de plena competencia para el conjunto de la actividad, más que para las operaciones concretas identificadas. No pretende establecer el precio de los bienes vendidos, sino calcular el nivel de beneficios que cabría esperar que obtuvieran empresas independientes por razón de una actividad, por ejemplo, la venta de bienes. Esto lo consigue calculando la relación entre los beneficios y una base adecuada (es decir un indicador del nivel de beneficios), tales como los costes, el volumen de negocios o la inversión fija, tras lo cual compara dicha relación con las observadas en operaciones no vinculadas comparables. El uso del método del margen neto operacional se explica con más detalle en el considerando 44 de la presente Decisión.

(34) En el informe sobre precios de transferencia de 2007, el asesor fiscal de SMBV realizó un análisis funcional de las operaciones intragrupo e independientes de dicha empresa para su actividad de fabricación. Se calificó a SMBV como tostador de café de bajo riesgo.

(35) Se consideró que SMBV era la parte menos compleja en dichas operaciones en términos de funciones, activos y riesgos, por lo que el asesor fiscal utilizó a SMBV como parte objeto de análisis para establecer su remuneración en condiciones de plena competencia en el marco de un análisis aplicando el método del margen neto operacional.

(36) Al aplicar el método del margen neto operacional a las actividades productivas de SMBV, el asesor fiscal consideró que la base correspondiente al indicador del beneficio neto eran los costes de los servicios prestados por SMBV, conforme al método del coste incrementado, que se considera un método adecuado para las cadenas de suministro y servicios de fabricación.

(*) Información confidencial.

([7]) Del original neerlandés: «Se considerará que [SMBV] percibe una remuneración de plena competencia por sus actividades descritas en el [informe sobre los precios de transferencia] si el margen operativo asciende a [9-12 %] de la base de costes pertinente.»

(37) Sin embargo, el asesor fiscal consideró que el margen solo debería haberse aplicado a los costes subyacentes asociados a las actividades en las que SMBV desempeñaba una función de valor añadido ([8]). El informe sobre precios de transferencia de 2007 indica que los costes subyacentes son, entre otros, todos los costes del personal implicado tanto en las actividades de fabricación como en las de la cadena de suministro, el coste del equipo de producción (es decir, las amortizaciones) y los costes generales de la planta (como el coste de la instalación en sí misma).

(38) Para aumentar la fiabilidad del análisis funcional, el asesor fiscal realizó un primer ajuste de los precios de transferencia para justificar que la aplicación propuesta del margen al coste base de SMBV no debía incluir un componente de coste para los granos de café verde.

(39) Las empresas comparables con las que se compararían los resultados financieros de SMBV también incurrieron en costes de materias primas. Por lo tanto, el asesor fiscal aplicó un ajuste de los costes de las materias primas con el fin de modificar el margen total calculado para cada una de las empresas del conjunto de empresas comparables.

(40) La combinación de los ajustes para el componente de coste de los granos de café verde y para los costes de las materias primas modificó la remuneración estimada de una mediana del 7,8 % de los costes totales a una mediana estimada del 9,9 % de los costes de explotación. Sobre esa base, se consideró un margen (redondeado) de [9-12] % de los costes de explotación para reflejar el margen de plena competencia por la prestación de los servicios de tostado y las actividades correspondientes de cadena de suministro realizadas por SMBV en sus operaciones intragrupo.

2.3. **Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia**

(41) Los precios de transferencia son los precios facturados por las operaciones comerciales realizadas entre partes de un mismo grupo de empresas. Para las empresas multinacionales constituye un incentivo financiero asignar el mínimo beneficio posible a las jurisdicciones en las que los beneficios están sujetos a una fiscalidad más alta. Esto podría dar lugar a precios de transferencia que no deberían aceptarse como base para el cálculo de la renta imponible. Para evitar ese problema, las administraciones tributarias utilizan métodos de fijación de precios de transferencia según los cuales únicamente aceptan precios de transferencia entre empresas intragrupo comparables a los que habrían acordado empresas independientes que negociaran en circunstancias comparables en condiciones de plena competencia. A esto se lo conoce como «principio de plena competencia».

(42) la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (en lo sucesivo, OCDE), ha elaborado una guía, concretamente, las Directrices aplicables en materia de precios de transferencia. Dada su naturaleza no vinculante, simplemente se alienta a las administraciones tributarias de los países miembros de la OCDE a seguir las Directrices de la OCDE. Sin embargo, en la práctica, las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia sirven como punto de referencia y ejercen una clara influencia en las prácticas tributarias de los países miembros de la OCDE (e incluso no miembros). Además, en numerosos países miembros de la OCDE dichas Directrices han adquirido fuerza de ley o sirven como referencia expresa con el propósito de interpretar el derecho tributario nacional.

(43) El Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE adopta ocasionalmente actualizaciones de sus Directrices aplicables en materia de precios de transferencia, como en 1995 y 2010.

(44) El uso del método del margen neto operacional está asociado al apartado 3.26 de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia de 1995. Según dichas Directrices, la parte de la operación para la que se comprueba un indicador de beneficio neto debe ser, por lo general, la empresa que desempeña las funciones menos complejas. Las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia establecen que dicho análisis puede dar lugar a un rango de resultados aceptables, en lugar de a un único resultado correcto. En la práctica, este rango aceptable se considera a menudo el rango intercuartil de las relaciones observadas. Los cuartiles, en una serie de datos, son los tres puntos que dividen las cifras del conjunto, ordenadas de menor a mayor, en cuatro grupos igualmente poblados. Dicho de otro modo, el 25 % de los datos se encuentran en el percentil 25 (también llamado «cuartil inferior»); el 50 % de los datos es inferior o igual al segundo cuartil, que es la mediana del conjunto, y el 75 % de los datos está por debajo o es igual al percentil 75 (también llamado «cuartil superior»). El rango intercuartil está formado por todos los valores entre el cuartil inferior y el superior.

([8]) El término «valor añadido» se utiliza en este caso para describir los casos en que una empresa toma un producto que puede considerarse homogéneo, con pocas diferencias (de haberlas) con respecto al de un competidor, y ofrece a los clientes potenciales una característica o complemento que aumenta su valor.

2.4. **Reglamento neerlandés sobre fijación de precios de plena competencia**

(45) El APV de SMBV se celebró conforme al artículo 8 *ter*, apartado 1, de la Ley sobre el impuesto de sociedades neerlandesa de 1969 (Wet op de Vennootschapsbelasting 1969) (en lo sucesivo, «LIS»). El artículo 8 *ter*, apartado 1, que se incorporó a la LIS en 2002, establece el principio de plena competencia en dicha ley.

(46) Durante el período investigado, en la Decisión IFZ2001/295M del Secretario Financiero de los Países Bajos, de 30 de marzo de 2001, se proporcionaron orientaciones sobre cómo interpreta la administración tributaria neerlandesa el principio de plena competencia establecido en el artículo 8 *ter*, apartado 1, de la LIS (en lo sucesivo, el «Decreto en materia de precios de transferencia»).

(47) El Decreto en materia de precios de transferencia aclara que, en principio, el principio de plena competencia forma parte integrante de la LIS neerlandesa. En los casos en que es necesario aclarar las Directrices de la OCDE, el Decreto en materia de precios de transferencia especifica la postura de los Países Bajos con respecto a esos puntos concretos y pretende, en la medida de lo posible, eliminar cualquier posible confusión.

(48) En particular, el Decreto en materia de precios de transferencia especifica en su capítulo 1.2 que está permitido utilizar un rango de plena competencia, ya que un método de fijación de precios de transferencia determinado generará a menudo un rango de cifras que son igualmente fiables.

(49) En el capítulo 2, el Decreto en materia de precios de transferencia aborda los métodos para la determinación de los precios de transferencia descritos en las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia. Sobre la base del apartado 4.9 de dichas Directrices, siempre que la administración tributaria neerlandesa lleve a cabo una auditoría de los precios de transferencia, el Decreto en materia de precios de transferencia especifica que dicha auditoría debería comenzar desde la perspectiva del método para la determinación de los precios de transferencia adoptado por el contribuyente en el momento de la operación, siempre que dicha determinación de los precios de transferencia dé lugar a un resultado de plena competencia para la operación de que se trate.

3. **RAZONES PARA INCOAR EL PROCEDIMIENTO DE INVESTIGACIÓN FORMAL**

(50) En su decisión de incoar el procedimiento de investigación formal, la Comisión consideró con carácter preliminar que el APV de SMBV, que aceptaba la remuneración propuesta por el asesor fiscal de SMBV para las funciones llevadas a cabo por SMBV en los Países Bajos, parecía constituir una ayuda estatal en el sentido del artículo 107, apartado 1, del TFUE que es incompatible con el mercado interior.

(51) En la Decisión de incoación, la Comisión manifestó las siguientes tres dudas en lo que se refiere al cumplimiento del APV de SMBV con el principio de plena competencia.

(52) En primer lugar, la Comisión cuestionó la hipótesis planteada por el asesor fiscal en el informe sobre precios de transferencia de 2007 de que SMBV no asumía ningún riesgo y que debería por tanto ser clasificada como fabricante externalizado o contratado. En concreto, la Comisión se refirió a la prueba de riesgo de inventario registrada en las cuentas financieras de SMBV, que pondría en tela de juicio su clasificación como fabricante externalizado.

(53) En segundo lugar, la Comisión cuestionó dos ajustes consecutivos realizados por el asesor fiscal que parecían abordar la misma preocupación en relación con el análisis de comparabilidad. El primer ajuste redujo la base de los costes para calcular la base imponible de SMBV para sus gastos operativos. El asesor fiscal consideró apropiado realizar este ajuste por ser SMBV un fabricante externalizado o contratado. El segundo ajuste, denominado «ajuste de conversión del margen» en el informe sobre precios de transferencia de 2007, dedujo un múltiplo del coste de los productos vendidos del beneficio de las empresas utilizadas como comparables para fines de determinación de los precios de transferencia. Este segundo ajuste, presentado por los Países Bajos como «ajuste del capital circulante», redujo la base imponible de SMBV en los Países Bajos.

(54) En tercer lugar, la Comisión cuestionó la naturaleza de plena competencia del canon pagado por SMBV a Alki LP, ya que el importe del canon no parecía guardar relación alguna con el valor de la PI que pretendía remunerar. Debido a la utilización del margen neto operacional en el análisis de los precios de transferencia, el canon se corresponde en realidad con el beneficio residual de SMBV, es decir, los beneficios obtenidos por SMBV por encima del [9-12] % del gasto de explotación se consideró un canon deducible a efectos fiscales.

4. **OBSERVACIONES DE LAS AUTORIDADES NEERLANDESAS SOBRE LA DECISIÓN DE INCOACIÓN**

(55) Los Países Bajos presentaron sus observaciones a la Decisión de incoación el 16 de julio de 2014.

(56) Los Países Bajos sostuvieron que la remuneración acordada en el APV de SMBV se encontraba en condiciones de plena competencia y que el método del margen neto operacional con un indicador del nivel de beneficio basado en los costes elegido por el asesor fiscal era adecuado para determinar dicha remuneración. Los Países Bajos afirmaron además que el APV de SMBV no confería una ventaja selectiva a SMBV.

(57) En apoyo de este punto de vista, los Países Bajos formularon los siguientes argumentos en sus observaciones.

(58) Para empezar, los Países Bajos alegaron que la intención del grupo Starbucks había sido siempre establecer una planta de tostado de café operativa de bajo riesgo y que los hechos y circunstancias no habían cambiado de forma significativa a lo largo de los años. Añadieron que SMBV desempeñaba sus funciones bajo la supervisión de otras entidades del grupo que en última instancia asumían los riesgos de esas operaciones.

(59) Por lo tanto, los Países Bajos consideraban que SMBV era la «entidad menos compleja» (y, por tanto, la parte objeto de análisis) cuya remuneración en condiciones de plena competencia debía determinarse utilizando un estudio comparativo para el que el método del margen neto operacional era el método más utilizado a escala internacional. En vista de las funciones de SMBV en materia de producción, SMBV utilizaba un indicador del nivel de beneficio orientado a los costes. Los Países Bajos subrayaron que este enfoque estaba en consonancia con las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia y con el Decreto en materia de precios de transferencia. Más concretamente, los Países Bajos argumentaron que, con arreglo al Decreto en materia de precios de transferencia, cada contribuyente puede, en principio, elegir libremente el método de determinación de los precios de transferencia, siempre que el método escogido genere un resultado de plena competencia para la operación de que se trate. Dado que los Países Bajos consideraron el resultado del APV de SMBV como una aproximación aceptable al precio de mercado, no consideraron que se estuviera otorgando una ventaja a SMBV.

(60) En relación con los ajustes de comparabilidad, los Países Bajos argumentaron que en el momento en el que se elaboró el informe sobre precios de transferencia de 2007, no existía ninguna indicación de cómo tratar con los fabricantes con un perfil de bajo riesgo. Los Países Bajos reconocieron que las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia de 2010 contenían más instrucciones sobre los ajustes de comparabilidad, incluidos los ajustes del capital circulante, pero argumentaron que dichos ejemplos eran únicamente directrices y que eso significaba que otras posiciones también podían haberse traducido en un resultado de plena competencia. Además, los Países Bajos argumentaron que la evaluación de si el APV de SMBV se ajustaba al principio de plena competencia debía basarse en las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia disponibles en aquel momento, es decir, las Directrices aplicables en materia de precios de transferencia en su versión de 1995. Por tanto, no podría aplicarse el anexo al capítulo III de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia de 2010, que incluye un ejemplo de ajuste de comparabilidad.

(61) Los Países Bajos también llevaron a cabo un análisis de sensibilidad del rango de plena competencia, calculado de conformidad con la metodología establecida en el informe sobre precios de transferencia de 2007, con el fin de evaluar la solidez de los resultados en caso de que se modificaran algunos de los parámetros. Sobre la base de estas simulaciones, los Países Bajos concluyeron que, si hubieran sido aceptadas cualquiera de las dudas planteadas por la Comisión, el resultado habría estado comprendido igualmente dentro del rango de plena competencia. Según las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia de 1995, no es necesario realizar ninguna corrección cuando la remuneración cae dentro del rango de plena competencia.

(62) Además, los Países Bajos señalaron que el sistema de referencia aplicado por la Comisión como base para su análisis de la selectividad, que era el régimen de derecho común basado en la diferencia entre ganancias y pérdidas de una empresa que ejerce su actividad en condiciones normales de mercado, no había sido identificado correctamente. Según los Países Bajos, el sistema de referencia correcto debería haber sido el artículo 8 *ter*, apartado 1, de la LIS, que incluye el principio de plena competencia, y el Decreto en materia de precios de transferencia, que ofrece más orientación en la aplicación del dicho principio. Los Países Bajos argumentaron que, como el APV de SMBV no se aparta del artículo 8 *ter*, apartado 1, de la LIS ni del Decreto en materia de precios de transferencia, no podía existir una ventaja selectiva.

(63) Por último, los Países Bajos aducen que si la Comisión impusiera su propia interpretación de los principios tributarios de los Estados miembros, vulneraría la soberanía de los Países Bajos.

5. OBSERVACIONES DE LAS PARTES INTERESADAS SOBRE LA DECISIÓN DE INCOACIÓN

5.1. Starbucks

(64) Starbucks presentó sus observaciones sobre la Decisión de incoación el 16 de enero de 2015. Además, Starbucks envió información de mercado a la Comisión mediante cartas de 13 de abril, 29 de mayo, 10 de septiembre y 23 de septiembre de 2015.

(65) Las observaciones de Starbucks recuerdan en gran medida las realizadas por los Países Bajos, ya que ambas sostienen que la remuneración recogida en el APV de SMBV era de plena competencia y no otorgaba ninguna ventaja selectiva a SMBV.

(66) Como los Países Bajos, Starbucks argumentó que SMBV únicamente desempeñaba funciones limitadas de bajo riesgo en apoyo de Starbucks Corporation para el ejercicio de sus actividades en la región EMEA. En última instancia, otras entidades del grupo, como Alki LP, asumieron la responsabilidad comercial de las actividades de SMBV y, en consecuencia, también los riesgos económicos asociados a dichas operaciones (incluido el riesgo de inventario).

(67) Starbucks concluyó, por lo tanto, que el método del margen neto operacional constituía el método de determinación de los precios de transferencia más apropiado. Starbucks consideró que, en todo caso, la administración tributaria neerlandesa había de iniciar el examen de los precios de transferencia en función de la metodología seleccionada por el contribuyente.

(68) Starbucks recordó que los precios de transferencia no son una ciencia exacta, por lo que la aplicación de cualquier método de determinación de los precios de transferencia suele dar como resultado un rango de cifras que pueden ser igualmente defendibles. Cualquier análisis de los precios de transferencia dará esencialmente lugar a un rango de resultados de plena competencia y como conclusión a *un* precio de plena competencia y no *al* precio de plena competencia.

(69) Starbucks añadió que contaba con varios informes *ad hoc* que corroboraban la naturaleza de plena competencia del margen establecido en el APV de SMBV.

(70) En lo que respecta a los ajustes incluidos en el informe sobre precios de transferencia de 2007, Starbucks aclaró que su objetivo era considerar las diferencias importantes en los perfiles funcionales de SMBV y de las empresas comparables incluidas en la muestra para llegar a una remuneración en condiciones de plena competencia apropiada. Según Starbucks, estos ajustes fueron adecuados, en algunos aspectos conservadores, y, sin duda, no suponían una remuneración menor para SMBV por las funciones realizadas.

(71) Al igual que los Países Bajos, Starbucks argumentó que la Comisión no identificó correctamente el marco de referencia. Starbucks sostuvo que el sistema de referencia debería ser el sistema neerlandés del impuesto de sociedades y, más concretamente, el artículo 8 *ter*, apartado 1, de la Ley sobre el impuesto de sociedades, el Decreto sobre precios de transferencia y la práctica administrativa de las autoridades fiscales neerlandesas. Según Países Bajos y Starbucks, solo podría haber un problema de ayuda estatal si el APV de SMBV se desviara de la interpretación y aplicación habitual del principio de plena competencia en los Países Bajos. Además, Starbucks argumentó que la Comisión no había identificado un grupo de contribuyentes de referencia y que las empresas vinculadas o no vinculadas no siempre se encuentran en una situación jurídica y de hecho comparable.

(72) Finalmente, Starbucks criticó el enfoque de la Comisión por ser contrario al «enfoque de predominio del contenido sobre la forma» de las autoridades fiscales neerlandesas. Starbucks indicó que la Comisión no podía utilizar información posterior al APV de SMBV para su evaluación.

5.2. Otras partes interesadas

(73) El NOB argumentó que determinar si un tratamiento fiscal determinado de un contribuyente conforme a un APV constituyó ayuda estatal debería fundamentarse en la legislación neerlandesa, la práctica administrativa y la aplicación del principio de plena competencia durante la vigencia del APV. El NOB hizo hincapié en que la referencia al operador de mercado independiente prudente en la Decisión de incoación parecía introducir un nuevo tipo de norma europea al margen de las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia para la evaluación de la adecuación del acuerdo subyacente al principio de plena competencia. Pidió la confirmación de que la Comisión utilizaría los sistemas jurídicos nacionales como marco de referencia y no otro criterio. Argumentó asimismo que los contribuyentes tienen expectativas legítimas de que los APV celebrados sobre la base de una interpretación nacional de las legislaciones nacionales no constituyen una ayuda estatal.

(74) VNO-NCW expresó su preocupación sobre la aplicación de la prueba del operador de mercado independiente prudente y solicitó el uso de las reglas nacionales de determinación de los precios de transferencia como referencia para evaluar la selectividad.

(75) ATOZ argumentó que parecía que la Comisión consideraba que existía una normativa de plena competencia objetiva, basada en los principios de la OCDE y de algún modo plasmada en el Derecho de la Unión, que trascendía el Derecho interno y la práctica de los Estados miembros. Sin embargo, según ATOZ, la Comisión debería haber considerado si el APV de SMBV se ajustó a la legislación neerlandesa. ATOZ argumentó que el enfoque de la Comisión creaba una incertidumbre jurídica entre las multinacionales.

(76) Oxfam y BAK, en sus comentarios, apoyaron la investigación de la Comisión.

(77) La empresa X, un competidor del grupo Starbucks que no quería que se revelara su identidad, presentó observaciones a la Comisión en respuesta a la Decisión de incoación respecto del valor añadido del proceso de tostado al café verde. Alegó que, por término medio, ese valor añadido equivaldría al 13-17 % del coste del café verde en el caso del café tostado y molido o del café en grano.

6. OBSERVACIONES DE LOS PAÍSES BAJOS SOBRE LAS OBSERVACIONES DE TERCEROS Y SOBRE LAS OBSERVACIONES DE LA EMPRESA X

(78) Mediante cartas de 20 y 26 de abril de 2015, los Países Bajos expresaron su acuerdo con las observaciones de Starbucks, el NOB, VNO-NCW y ATOZ. En cambio, los Países Bajos no secundaron las alegaciones de Oxfam y BAK.

(79) Mediante carta de 11 de marzo de 2015, los Países Bajos señalaron que no podían enviar una respuesta sustantiva a las observaciones de la empresa X, ya que no se les suministró ningún análisis funcional o referencia del competidor anónimo.

7. EVALUACIÓN

(80) Después de la investigación exhaustiva, tras haber examinado a fondo las observaciones recibidas en respuesta a la Decisión de incoación y a la luz de las conclusiones de la sentencia Starbucks, la Comisión considera que las preocupaciones planteadas en la Decisión de incoación no pueden mantenerse con respecto al acuerdo tributario impugnado.

7.1. Existencia de ayuda

(81) Según el artículo 107, apartado 1, del TFUE, serán incompatibles con el mercado interior, en la medida en que afecten a los intercambios comerciales entre Estados miembros, las ayudas otorgadas por los Estados mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenacen falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones.

(82) Como dictaminó el Tribunal de Justicia de la Unión Europea ([9]), la calificación de una medida como ayuda en el sentido del artículo 107, apartado 1, del TFUE exige, por tanto, que se cumplan las siguientes condiciones acumulativas: i) la medida debe ser imputable al Estado y estar financiada con fondos estatales; ii) la medida debe conferir una ventaja a su beneficiario; iii) dicha ventaja debe ser selectiva; y iv) la medida debe falsear o amenazar con falsear la competencia y debe poder afectar a los intercambios comerciales entre Estados miembros.

(83) A continuación, la Comisión centrará su evaluación en si el acuerdo tributario impugnado concedió una ventaja a SMBV.

7.2. Presencia de una ventaja para SMBV

(84) Una ventaja, en el sentido del artículo 107, apartado 1, del TFUE, es toda ventaja económica que una empresa no habría obtenido en condiciones normales de mercado, es decir, sin la intervención del Estado. Cuando se establece la existencia de una ventaja, conviene remitirse al efecto de la propia medida. En el caso de las medidas fiscales, puede conferirse una ventaja mediante la reducción de diversas maneras de la carga fiscal de una empresa y, en particular, mediante la disminución de la base imponible o del valor del impuesto debido.

([9]) Sentencia del Tribunal de Justicia de 2 de septiembre de 2010, Comisión/Deutsche Post, C-399/08 P, ECLI:EU:C:2010:481, apartado 39.

(85) Como se describe en la sección 3 de la presente Decisión, la Comisión abrió la investigación formal contra los Países Bajos en relación con el APV de SMBV sobre la base de las tres dudas expuestas en su Decisión de incoación.

(86) La primera duda expresada por la Comisión en su Decisión de incoación era si la administración tributaria neerlandesa acertó al aceptar la clasificación de SMBV como fabricante externalizado de bajo riesgo para determinar su remuneración en condiciones de plena competencia.

(87) A este respecto, el Tribunal General concluyó en su sentencia que la mera constatación de la inobservancia de las recomendaciones metodológicas de un análisis convencional de los precios de transferencia no bastaba por sí sola para demostrar que se había concedido una ayuda estatal. Aun suponiendo que la Comisión tuviera razón al dudar de la clasificación aplicada en materia de precios de transferencia, la Comisión tendría que demostrar que ese error metodológico había dado lugar a una ventaja para SMBV. Según el Tribunal General, en el presente caso, la Comisión no demostró dicha ventaja de modo suficiente con arreglo a Derecho ([10]).

(88) La segunda duda planteada por la Comisión era si la administración tributaria neerlandesa acertó al aceptar el primer y el segundo ajustes realizados por el asesor fiscal al calcular la remuneración de SMBV con arreglo al APV de SMBV. El primer ajuste se refería a la elección de los gastos de explotación como indicador del nivel de beneficio para calcular la remuneración de SMBV. El segundo ajuste, según la descripción de SMBV, fue un ajuste del capital circulante.

(89) En primer lugar, el Tribunal General consideró que la Comisión no había demostrado que la elección del indicador del nivel de beneficios hubiera sido errónea ([11]).

(90) En segundo lugar, por lo que respecta al ajuste del capital circulante, el Tribunal General dictaminó que la conclusión de la Comisión de que el grupo Starbucks no había justificado suficientemente los ajustes realizados en los resultados calculados utilizando el método del margen neto operacional no bastaba por sí sola para demostrar que dichos ajustes hubieran sido erróneos o hubieran conferido una ventaja a SMBV. Sobre esta base, el Tribunal General consideró que la Comisión no había demostrado que el ajuste del capital circulante realizado hubiera conferido una ventaja a SMBV ([12]).

(91) La última duda expresada por la Comisión era si la administración tributaria neerlandesa acertó al aceptar el método identificado en el APV de SMBV para calcular el nivel de los cánones que debía abonar SMBV. A este respecto, el Tribunal General dictaminó que la Comisión incurrió en error al concluir que las relaciones contractuales entre el grupo Starbucks y otras empresas tostadoras de café demostraban que el canon pagado por SMBV debería haber sido cero ([13]). El Tribunal General también consideró que la Comisión había llegado erróneamente a la conclusión de que los acuerdos entre los competidores del grupo Starbucks y otras empresas tostadoras de café demostraban que el canon pagado por SMBV debería haber sido cero ([14]).

(92) El Tribunal General también dictaminó que la Comisión no había demostrado adecuadamente que, si el nivel del canon pagado por SMBV no había sido cero, debería, no obstante, haber sido inferior al importe pagado en virtud del APV de SMBV ([15]). El Tribunal General señaló que la Comisión no había precisado en su Decisión qué nivel alternativo de canon consideraba adecuado. ([16])

([10]) Sentencia del Tribunal General de 24 de septiembre de 2019, Países Bajos y otros/Comisión, T-760/15 y T-636/16, ECLI:EU:T:2019:669, apartado 427.
([11]) Sentencia del Tribunal General de 24 de septiembre de 2019, Países Bajos y otros/Comisión, T-760/15 y T-636/16, ECLI:EU:T:2019:669, apartado 501.
([12]) Sentencia del Tribunal General de 24 de septiembre de 2019, Países Bajos y otros/Comisión, T-760/15 y T-636/16, ECLI:EU:T:2019:669, apartado 541.
([13]) Sentencia del Tribunal General de 24 de septiembre de 2019, Países Bajos y otros/Comisión, T-760/15 y T-636/16, ECLI:EU:T:2019:669, apartado 359.
([14]) Sentencia del Tribunal General de 24 de septiembre de 2019, Países Bajos y otros/Comisión, T-760/15 y T-636/16, ECLI:EU:T:2019:669, apartado 358.
([15]) Sentencia del Tribunal General de 24 de septiembre de 2019, Países Bajos y otros/Comisión, T-760/15 y T-636/16, ECLI:EU:T:2019:669, apartado 362.
([16]) Sentencia del Tribunal General de 24 de septiembre de 2019, Países Bajos y otros/Comisión, T-760/15 y T-636/16, ECLI:EU:T:2019:669, apartado 368.

(93) De manera más general, el Tribunal General dictaminó que la Comisión incurrió en error al suponer que el valor de la PI facilitada a SMBV solo se explotaba cuando los productos se vendían a los clientes finales ([17]). El Tribunal General constató que, dado que la PI era necesaria para que SMBV ejerciera su actividad económica, SMBV obtuvo una plusvalía del uso de dicha PI ([18]).

(94) Asimismo, el Tribunal General consideró que la Comisión incurrió en error al alegar que SMBV no podía pagar un canon por esa PI porque había sufrido pérdidas en las actividades para las que necesitaba la PI ([19]). El Tribunal General observó que solo había información que mostrase que esas actividades hubieran generado pérdidas a partir de 2010, por lo que no estaba disponible cuando se celebró el APV de SMBV. A este respecto, el Tribunal General señaló que, si el APV de SMBV hubiera dado lugar a una nueva ayuda, esta debería haber sido notificada a la Comisión antes de su aplicación, tal como exige el artículo 108, apartado 3, del TFUE. Dado que, en ese caso, la Comisión habría tenido que pronunciarse sobre tal notificación utilizando únicamente la información de que disponía en ese momento, el Tribunal General dictaminó que la Comisión no podía reprochar a la administración tributaria neerlandesa no haber tenido en cuenta información que no era conocida o razonablemente previsible en el momento de la celebración del APV de SMBV ([20]).

(95) Además, el Tribunal General dictaminó que, aunque la administración tributaria neerlandesa podría haber revocado o modificado el APV de SMBV durante su período de validez, la Comisión no había alegado que la decisión de la administración tributaria neerlandesa de no hacerlo hubiera conferido una ventaja a SMBV ([21]). Por lo tanto, la Comisión no podía utilizar este argumento para justificar el uso de información que solo estaba disponible después de la celebración del APV de SMBV.

(96) En resumen, el Tribunal General dictaminó que la Comisión no había demostrado de modo suficiente con arreglo a Derecho que el APV de SMBV hubiese conferido una ventaja a SMBV y, como tal, a la luz del carácter acumulativo de los factores recordados en el considerando 82, la Comisión no había demostrado que los Países Bajos hubieran concedido una ayuda a SMBV infringiendo el artículo 107, apartado 1, del TFUE. En consecuencia, el Tribunal General anuló la Decisión de cierre.

(97) Con arreglo al artículo 266 del TFUE, corresponde a la Comisión adoptar las medidas necesarias para la ejecución de la sentencia Starbucks del Tribunal General por la que se anula la Decisión de cierre.

(98) A tal efecto, la Comisión recabó información adicional sobre las operaciones comerciales del grupo Starbucks en los Países Bajos a través de una solicitud de información dirigida a los Países Bajos. Ni la información facilitada por las autoridades neerlandesas en respuesta a dicha solicitud ni una reunión de seguimiento posterior entre la Comisión, las autoridades neerlandesas y el representante del grupo Starbucks aportaron pruebas que confirmaran, de un modo suficiente con arreglo a Derecho, las dudas planteadas en la Decisión de incoación en relación con el cumplimiento del artículo 107, apartado 1, del TFUE por parte del APV de SMBV.

(99) Por otra parte, la investigación de la Comisión no reveló ninguna otra fuente de información financiera pertinente y fiable del período en que se celebró inicialmente el APV entre la administración tributaria neerlandesa y SMBV, lo que sería informativo para su análisis de los precios de transferencia. Esta falta de datos fiables era especialmente pertinente en el presente asunto, ya que el Tribunal General había declarado que la Comisión no podía basarse en información que no estaba disponible en el momento en que se concluyó la medida impugnada ([22]).

([17]) Sentencia del Tribunal General de 24 de septiembre de 2019, Países Bajos y otros/Comisión, T-760/15 y T-636/16, ECLI:EU:T:2019:669, apartado 260.
([18]) Sentencia del Tribunal General de 24 de septiembre de 2019, Países Bajos y otros/Comisión, T-760/15 y T-636/16, ECLI:EU:T:2019:669, apartado 262.
([19]) Sentencia del Tribunal General de 24 de septiembre de 2019, Países Bajos y otros/Comisión, T-760/15 y T-636/16, ECLI:EU:T:2019:669, apartado 273.
([20]) Sentencia del Tribunal General de 24 de septiembre de 2019, Países Bajos y otros/Comisión, T-760/15 y T-636/16, ECLI:EU:T:2019:669, apartado 250.
([21]) Sentencia del Tribunal General de 24 de septiembre de 2019, Países Bajos y otros/Comisión, T-760/15 y T-636/16, ECLI:EU:T:2019:669, apartado 248.
([22]) Sentencia del Tribunal General de 24 de septiembre de 2019, Países Bajos y otros/Comisión, T-760/15 y T-636/16, ECLI:EU:T:2019:669, apartado 251.

(100) Por lo tanto, la Comisión debe concluir que la investigación formal del APV de SMBV no demostró de un modo suficiente con arreglo a Derecho que el APV de SMBV hubiera dado lugar a una mejora de la situación financiera neta de SMBV.

Conclusión

(101) Por consiguiente, en la presente Decisión, la Comisión debe despejar las dudas expresadas en la Decisión de incoación en cuanto a la existencia de una ventaja. Como los criterios para determinar la existencia de una ayuda estatal sobre la base del artículo 107, apartado 1, del TFUE son acumulativos, no es necesario evaluar los demás criterios establecidos en dicha disposición.

8. **CONCLUSIÓN SOBRE LA EXISTENCIA DE LA AYUDA**

(102) En vista de lo anterior, la Comisión considera que el APV de SMBV no constituye una ayuda estatal con arreglo al artículo 107, apartado 1, del TFUE.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Mediante el acuerdo previo sobre precios de transferencia impugnado, celebrado por la administración tributaria del Reino de los Países Bajos el 28 de abril de 2008, el Reino de los Países Bajos no concedió una ayuda en el sentido del artículo 107, apartado 1, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a Starbucks Manufacturing EMEA bv.

Artículo 2

El destinatario de la presente Decisión es el Reino de los Países Bajos.

Hecho en Bruselas, el 28 de noviembre de 2024.

Por la Comisión
Margrethe VESTAGER
Vicepresidenta Ejecutiva