



Universidad de Valladolid

**Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales**

Trabajo de Fin de Máster

**Máster en Contabilidad y Gestión
Financiera**

**Planificación fiscal y
alisamiento de beneficios en
las empresas españolas**

Presentado por:

Nerea Pulido Antón

Tutelado por:

Javier Jimeno de la Maza

Valladolid, 17 de julio de 2020

RESUMEN

El objetivo principal de este trabajo es el de examinar la conexión entre el uso de prácticas de planificación fiscal en el impuesto de sociedades y el alisamiento de beneficios contables por parte de empresas españolas. Asimismo, estudiaremos si determinadas características corporativas básicas como el tamaño, el sector de actividad, la rentabilidad o el nivel de endeudamiento tienen relevancia suficiente como factores explicativos para distinguir a aquellas empresas que consiguen tributar a menores tipos impositivos efectivos, o a aquellas que presentan una comparativamente superior variabilidad de resultados contables y de bases imponibles a lo largo de varios ejercicios. Para ello, se ha efectuado un análisis empírico partiendo de una muestra que se compone de 2.436 sociedades mercantiles españolas, de las cuales se ha recopilado diversa información procedente de las Cuentas Anuales individuales que fueron formuladas a lo largo del período 2008-2018. Aplicando metodologías que se basan en técnicas de estadística descriptiva y de exploración gráfica, los resultados obtenidos ponen de manifiesto la influencia de las características estudiadas. Aunque son pocas las empresas en las que se detecta alisamiento de beneficios, en casi todas se aprecia el uso de planificación fiscal.

Palabras clave: Planificación fiscal, Alisamiento de beneficios, Impuesto de sociedades, empresas.

Clasificación JEL: M41; H25; H26; H32.

ABSTRACT

The main objective of this work is to examine the connection between the use of tax planning practices applied to corporate income tax and accounting earnings smoothing in Spanish companies. We will also study the influence of some basic corporate characteristics such as size, sector of activity, profitability or leverage in order to check if such explanatory factors are significant enough to classify companies according to their level of effective tax rates, or according to their variability of accounting results and taxable bases over several years. To this end, we run an empirical analysis based on a sample consisting of 2,436 Spanish companies. We obtain financial data from the individual Annual Accounts over the period 2008-2018. Applying methodologies based on descriptive statistics and graphic exploration techniques, our results show that the results obtained show the influence of those characteristics that have been studied. Although there are few companies in which earnings smoothing is detected, in almost all of them we find the use of tax planning.

Keywords: Tax planning; Earnings smoothing; Corporate income tax; companies.

JEL Classification: M41; H25; H26; H32.

Contenido

RESUMEN	2
1. INTRODUCCIÓN.....	6
2. MARCO TEÓRICO Y LITERATURA PREVIA.	9
2.1. Planificación Fiscal.....	9
2.2. Alisamiento de beneficios.....	12
3. HIPÓTESIS DE ESTUDIO.....	14
4. MUESTRA, VARIABLES Y METODOLOGÍA.	15
4.1. Muestra.	15
4.2. Variables.	17
4.3. Metodología.	19
5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.	20
5.1. Interpretación de medidas de tendencia central de la distribución del TIE.	21
5.2. Análisis de la distribución de la muestra de empresas.....	24
5.3. Análisis del TIE por sectores económicos.....	27
5.4. Relación entre TIE y rentabilidad.	31
5.5. Relación entre TIE y endeudamiento.	34
5.6. Relación entre TIE y tamaño empresarial.	35
5.7. Relación entre planificación fiscal y alisamiento de beneficios.	38
6. CONCLUSIONES	40
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	44
Anexo I. Histogramas de frecuencias. Variable TIE (2015-2018).....	47

Índice de tablas y gráficos

Tabla 1: Medias y mediana del TIE (2015-2018, tipo general 25%)....	22
Tabla 2: Medias y mediana del TIE (2008-2014, tipo general 30%)....	22
Tabla 3: Coeficientes de asimetría e indicadores de sesgo de la distribución, 2015-2018.....	26
Tabla 4: Coeficientes de asimetría e indicadores de sesgo de la distribución, años 2008-2014.....	26
Tabla 5: Promedio del TIE por sectores económicos (2015-2018).....	28
Gráfico 1: Relación entre agrupaciones de empresas según su rentabilidad y TIE (2018).....	33
Gráfico 2. Relación entre agrupaciones de empresas según su rentabilidad y TIE (2018).....	35
Gráfico 3. Relación entre agrupaciones de empresas según sus ingresos de explotación y TIE (2018).....	36
Gráfico 4. Relación entre agrupaciones de empresas según su activo total y TIE (2018).....	37

1. INTRODUCCIÓN.

La actividad empresarial implica la toma de decisiones económicas y financieras, que suelen acompañarse de un componente tributario sobre el que a veces el contribuyente tiene un cierto margen de actuación autónoma, de acuerdo a lo que la normativa de aplicación permite. Así, existen muchos casos de operativas empresariales en los que se puede lograr una reducción o un aplazamiento de la imputación temporal de las cargas impositivas, mediante una adecuada planificación fiscal, con el consiguiente efecto positivo sobre el rendimiento o la riqueza acumulada.

El gravamen y la fiscalidad de una operación puede suponer un condicionante con capacidad potencial de alterar o de modificar las conductas económicas de los sujetos pasivos, en la medida en que estos tengan posibilidades de acogerse a un nivel de tributación diferente y que les sea más favorable, dependiendo de la instrumentación, ámbito territorial, intensidad o momento de realización de sus negocios jurídicos o contrataciones. Con un buen conocimiento de lo que muchas veces aparece como compleja y cambiante legislación fiscal, tanto personas físicas como jurídicas pueden plantearse en ocasiones la oportunidad de aprovecharse de la opcionalidad que la normativa admite para conseguir un determinado fin. Ante una operación, a veces hay posibilidad de escoger las alternativas que conduzcan a la obtención de ventajas en forma de desgravaciones o gastos deducibles que se traducen en una menor tributación, mientras que, en otras circunstancias, es posible acogerse a un diferimiento a futuros períodos del pago de una parte o de la totalidad de cuotas impositivas.

En la actualidad, el interés por las prácticas encuadradas en lo que se viene a denominar planificación fiscal encuentra una creciente difusión en el mundo corporativo, sobre todo cuando las empresas se encuentran en entornos económicos sujetos a tipos impositivos más elevados. El incentivo a planificar será mayor en la medida en la que suponga unas mejores expectativas de impacto sobre el rendimiento neto obtenido después de

impuestos. El alcance de las actuaciones de planificación fiscal que una empresa puede llevar a cabo es muy variado, abarcando desde lo que son situaciones puntuales en las que se presentan alternativas elementales de elección, con distintas consecuencias tributarias, hasta lo que sería el diseño consciente de estrategias permanentes y altamente sofisticadas dirigidas a la obtención de ventajas impositivas. Hoy en día, esto último suele aparecer como uno de los rasgos distintivos de firmas de grandes dimensiones, así como de estructuras corporativas complejas con presencia internacional y vocación global de negocio.

No obstante, y tal y como destacan Molina y Barberá (2017), aunque desde la racionalidad económica sea comprensible el hecho de que, cuando una empresa opera en varios países, intente buscar las fórmulas óptimas de tributar lo menos posible (en conjunto y a escala de cada uno de ellos), se observa una cada vez más perceptible controversia en relación con el tema de los difusos límites establecidos entre aquello que sería el aprovechamiento lícito de opciones contempladas por el legislador y el encaje de ciertas prácticas que habrían de ser calificadas como de “planificación fiscal agresiva” (cuando no de ilegal y manifiesta evasión fiscal), pues persiguen abiertamente la elusión del pago de bases imponibles. Así, en la actualidad, son abundantes los ejemplos que se pueden encontrar de multinacionales que concentran la intensidad de las actuaciones en territorios de reducida tributación o en países cuyo contexto institucional se asocia a la opacidad fiscal o a la falta de colaboración en materia tributaria el plano internacional.

En el marco de lo que se habrían de considerar actuaciones de planificación fiscal empresarial, el presente trabajo se centrará concretamente en el impuesto de sociedades, dado que se trata de la figura tributaria que grava directamente el beneficio de la empresa. Su incidencia en términos cuantitativos es importante, teniendo en cuenta el tipo impositivo fijo y proporcional que se aplica en el impuesto de sociedades español (en el momento presente, el tipo general establecido en la normativa es del 25%).

Además, su regulación ofrece un margen de opcionalidad suficiente para llevar a cabo actuaciones planificadas de arbitraje entre operaciones con distinto tratamiento impositivo o de diferimiento en el tiempo (Kronbauer et al, 2012). Por ello, el objetivo principal que nos proponemos en nuestro trabajo es el de estudiar el impacto sobre los beneficios contables de las empresas españolas que presuponemos que han de tener las decisiones derivadas de una presumible optimización planificada en la tributación del impuesto de sociedades.

Asimismo, en nuestro trabajo se busca también dar respuesta a otra serie de cuestiones relacionadas con esa previsible influencia de las actuaciones de planificación fiscal sobre el resultado contable. En este sentido, se indagará sobre las conexiones entre las prácticas de planificación fiscal en empresas españolas y lo que se denomina como un alisamiento de beneficios, a fin de comprobar si las bases imponibles se acomodan a aquellas opciones de tributación que parecen resultar más favorables en un momento concreto. Por otro lado, pretendemos ,asimismo, profundizar en el estudio de las características que distinguen a las entidades que se benefician de una tributación efectiva más favorable en el impuesto de sociedades, considerando determinados factores que son comúnmente mencionados en estudios previos que se han ocupado de esta misma temática, contemplando aspectos tales como el tamaño de la empresa, la rentabilidad económica, el nivel de endeudamiento o el sector de actividad de pertenencia.

La metodología empleada para llevar a cabo el estudio es esencialmente de tipo estadístico-descriptivo, habiéndose aplicado sobre datos e información financiera que fue extraída de las Cuentas Anuales que corresponden a una extensa muestra de casi 2.500 empresas españolas.

Conforme a las ideas y argumentos apuntados, dividiremos el resto del trabajo organizándolo en varios apartados. Primeramente, se efectuará un recorrido por los aspectos básicos que fundamentan el estudio, especialmente con aquellos relacionados con los conceptos de alisamiento

de beneficios y de planificación fiscal, aportándose también otras referencias comparativas previas que ya han tratado sobre este mismo tema. Después, se plantearán las cuestiones principales sobre las que se articula el análisis empírico y a las que se va a tratar de dar respuesta a lo largo de todos los desarrollos efectuados. En el siguiente apartado, se procederá a explicar la extracción de la muestra empleada, la obtención de los datos que se precisan y la metodología a aplicar, dando paso a continuación a la exposición y comentario de los resultados obtenidos. Finalmente, se sintetizarán las conclusiones principales obtenidas en lo referente a la verificación de las hipótesis formuladas.

2. MARCO TEÓRICO Y LITERATURA PREVIA.

2.1. Planificación Fiscal.

Para centrar el tema principal del trabajo, vamos a comenzar por introducir la definición más usual que en la literatura académica se emplea para delimitar el concepto de planificación fiscal: “Es entendida como el conjunto de actuaciones encaminadas a optimizar la factura fiscal desde el punto de vista del contribuyente” (Contreras, 2016). Es decir, la planificación fiscal se refiere a la utilización voluntaria e intencionada, por parte del contribuyente, de las opciones alternativas existentes que se permiten en la legislación para soportar un menor pago de impuestos en un ejercicio fiscal determinado. Parece lógico reconocer entonces que existirán mayores incentivos para que los agentes económicos se planteen la posibilidad de desarrollar prácticas de planificación fiscal, dentro de su capacidad de actuación, en aquellas circunstancias en las que los tipos impositivos sean más altos (Molina y Barberá, 2017).

Ha de destacarse que la planificación fiscal se encuentra aceptada plenamente como una práctica legal y admisible a todos los efectos, diferenciándose claramente de las actuaciones que se califican como de evasión fiscal, las cuales se situarían fuera del cumplimiento de la norma

tributaria, siendo por lo tanto susceptibles de recibir sanción cuando los poderes públicos lleguen a detectarlas. Por otro lado, también nos encontramos en la literatura al uso a un conjunto de situaciones que se han de interpretar como intermedias entre lo que es la “planificación” (legal) y la “evasión” (ilegal), y que son las que se encuentran en un terreno fronterizo que recibe la denominación de “elusión fiscal”. Estas prácticas de elusión suelen identificarse como un tipo de planificación fiscal más agresiva, en el sentido de que pretenden un aprovechamiento ventajoso de la existencia de lagunas legales fiscales para conseguir una reducción de la carga tributaria, siendo en la mayoría de las ocasiones de dudoso o cuestionable encaje normativo, (Carpio Rivera, 2012). A menudo, la elusión fiscal se materializa en conductas de simulación o de interpretación abusiva, y es por este motivo por el que, normalmente, también el ordenamiento jurídico procura buscar un correctivo disuasorio para su erradicación (Calderón y Quintas, 2015).

La planificación fiscal puede darse tanto a nivel nacional como a nivel internacional. En el primer caso, que es en el que nos centraremos en el presente trabajo, el contribuyente individual o empresa sólo tendrá en cuenta la sujeción a la legislación del país en el que le corresponda tributar. En cambio, en el caso de la planificación fiscal internacional, el sujeto pasivo tendrá que contemplar las posibilidades que se le ofrecen con la sujeción a variadas legislaciones, y en la medida en la que tenga capacidad, buscará la combinación legal que le sea más beneficiosa para lograr la consecución de ahorros fiscales fundamentados en su actividad en múltiples territorios (Carpio Rivera, 2012), inclinándose hacia los de tributación más favorable.

Algunos ejemplos de formas en las que las empresas se pueden aprovechar de determinadas ventajas fiscales contenidas en normas fiscales y que se pueden obtener serían los siguientes (Contreras, 2016):

- Exenciones totales o parciales,
- Desgravaciones en la base imponible,
- Minoraciones en la cuota tributaria,
- Diferimiento en la tributación,

- Beneficios asociados a reinversiones,
- Tratamiento preferente otorgado a instrumentos financieros de inversión,
- Exoneración de pagos a cuenta o anticipos.

En el presente trabajo, nos ocuparemos específicamente del impuesto directo más importante en la tributación empresarial, situando nuestro foco de atención sobre las actuaciones de planificación fiscal respecto del impuesto de sociedades, que comprenderían las prácticas encaminadas a aprovecharse de la opcionalidad que permite la normativa para reducir el tipo de tributación efectivo o para diferir la carga tributaria a períodos posteriores. El impuesto sobre sociedades es aquel que grava todas las rentas obtenidas por una entidad en el territorio español. En principio, están sujetas al pago del impuesto de sociedades aquellas empresas con forma jurídica societaria que se hayan constituido conforme a las leyes españolas, que tengan su domicilio social en territorio español o que tengan su sede de dirección efectiva en territorio español. El hecho imponible es la obtención de rentas por parte del sujeto pasivo (Muñoz Rodríguez, 2017).

El tratamiento del impuesto sobre beneficios se ha convertido en una de las cuestiones que más extensamente ha sido debatida en el ámbito de la normalización, investigación y la práctica contable (Zamora, 2000), debido a las tradicionales divergencias en el enfoque del resultado que suelen caracterizar a las relaciones entre disciplinas con objetivos diferentes, como la contabilidad y la fiscalidad (Moreno Rojas et al, 2010). Así, baste señalar que, en el esquema de liquidación del impuesto, y adicionalmente a las diferencias permanentes que surgen a causa de la distinta consideración a efectos tributarios de determinados hechos económicos, se producen también diferencias entre la base fiscal y el resultado contable que obedecen a una disparidad en los criterios de imputación a uno u otro período, dando lugar a diferencias temporarias que pueden ser imponibles o deducibles, que acaban reflejándose en el reconocimiento en balance de pasivos fiscales diferidos o a activos fiscales diferidos (Castillo, 2004).

Como aspecto destacable a efectos del enfoque adoptado en el presente trabajo, ha de mencionarse el estudio de Moreno Rojas et al (2010), pues de entre las conclusiones a las que llega se extrae la idea de que las empresas españolas que cuentan con una mayor cifra neta de negocios se asocian a aquellas que también exhiben una incidencia cuantitativamente superior en el registro contable de “pasivos diferidos por impuesto de sociedades”.

2.2. Alisamiento de beneficios.

El concepto de “alisamiento de beneficios” empresarial se suele vincular con frecuencia a la planificación fiscal en el ámbito del impuesto de sociedades. Como es bien conocido, las normas contables permiten en determinados casos la elección entre diferentes criterios alternativos, lo cual repercute en la valoración de distintas partidas en los estados financieros, incluyendo a las relativas al propio resultado del ejercicio. Amat (2010), en su revisión del concepto de “contabilidad creativa”, sugiere que las posibilidades de manipulación oportunista o de maquillaje contable se incrementan en la medida en la que a esta opcionalidad contable admisible se le añaden los vacíos de regulación y un cierto margen de interpretación subjetiva de las normas. Pina (1988) limita este concepto de alisamiento de beneficios a las alternativas permitidas por la normativa en sus prácticas contables, definiéndolo como “la selección por parte del gerente de aquellas prácticas contables que reduzcan las fluctuaciones que se producen en los beneficios a lo largo de los ejercicios contables, dentro del marco de los principios de contabilidad generalmente aceptados”.

El tratamiento contemplado para la contabilización del impuesto de sociedades sirve de muestra de ese margen de opcionalidad, por ejemplo en lo referente a la procedencia del reconocimiento de los créditos por pérdidas fiscales a compensar (García-Ayuso y Zamora, 2003). Por ello, la finalidad de minimizar bases imponibles y, consiguientemente, la de reducir la cuota tributaria se convertirá, en muchas ocasiones, de una motivación para que las empresas se inclinen por determinadas elecciones discrecionales que

afectan a la cifra de resultados contables (Fields et al, 2001). Fundamentalmente, la intención oportunista de obtener ventaja a partir de la contención o el diferimiento de la base del resultado sujeta a imposición se conectaría con el control de la volatilidad de los resultados contables a lo largo del tiempo, mediante actuaciones que se proyectan sobre las partidas que lo integran, para acomodarse así al impacto del ciclo económico general (Moses, 1987).

A diferencia del efecto de la planificación fiscal, de directa y sencilla medición si se acude a una comparación entre los tipos impositivos generales de referencia establecidos en la normativa y los efectivamente tributados, la cuantificación del alisamiento de beneficios resulta algo más complicada. Como exponen Blasco y Pelegrín (2005, p. 70): “son pocos los estudios centrados en la cuantificación de las prácticas de alisamiento (...) la razón es prácticamente obvia; resulta sumamente difícil estimar cual debería haber sido la magnitud de la cifra de beneficios si no hubiera habido manipulación considerando, además, que el importe total de la misma puede deberse a la actuación discrecional por parte del gerente en más de una variable contable”. El citado estudio de dichas autoras se dirige a analizar el alisamiento de beneficios en cajas de ahorro españolas, y se centra en las partidas de la Cuenta de pérdidas y ganancias que inciden en las diferencia entre el resultado contable antes de impuestos y el resultado contable del ejercicio, ya que se presupone que son las que tienen mayor fundamento para hallarse expuestas a una alteración con relación al impuesto de sociedades, a fin de conseguir la consiguiente reducción de la carga tributaria.

Hay distintos trabajos que han investigado sobre las relaciones entre características corporativas y la propensión que muestran las empresas a proponerse un alisamiento de beneficios. Por ejemplo, estudios como el de Poveda e Iñiguez (2005) arrojan resultados tales como que las sociedades que optan por un grado superior de manipulación de resultados contables presentan mayor nivel de rentabilidad. Por otra parte, el estudio de García-

Ayuso y Zamora (2003) refleja una relación positiva entre la mejora del endeudamiento de la empresa y el uso de prácticas de alisamiento de beneficios.

3. HIPÓTESIS DE ESTUDIO.

En el apartado anterior se han citado diversos estudios que analizan las relaciones entre la planificación fiscal y el alisamiento de beneficios empresariales. Algunos de esos trabajos se han dirigido también a indagar en las características de las empresas que se distinguen por su mayor intensidad en el desarrollo de prácticas de optimización fiscal, y son muchos los que sitúan el foco de atención en el tipo impositivo efectivo sobre el resultado al que realmente tributan, para contar con un indicador primario del nivel de planificación fiscal del contribuyente. No obstante, hasta donde alcanza nuestro conocimiento, la literatura previa que hemos consultado no siempre llega a coincidir en sus conclusiones respecto a este tipo de cuestiones, ofreciendo evidencias divergentes en lo referido a conexiones entre planificación fiscal empresarial y alisamiento de beneficios.

Por ello, en el presente trabajo se procederá a realizar un análisis empírico sobre datos contables con el que se intenta dar respuesta a una primera hipótesis que se plantea, relativa a la pregunta de si las empresas españolas se aprovechan de la planificación fiscal y del alisamiento de beneficios para conseguir ventajas tributarias, y así conseguir el consiguiente efecto positivo sobre sus resultados.

Asimismo, indagaremos de manera complementaria si características como el sector de actividad al que pertenece la empresa o como sus dimensiones corporativas (medidas éstas a través de magnitudes contables), aparecen como factores significativas a la hora de explicar la propensión de las entidades a la utilización de este tipo de prácticas de planificación fiscal.

Finalmente, y siguiendo también la línea de algunos de los trabajos previos en este campo, se analizará la posibilidad de que exista una relación entre la intensidad con la que las empresas logran reducir su tipo impositivo efectivo (lo cual es síntoma de la adopción de estrategias preestablecidas y deliberadas de planificación fiscal) y algunas de las características económico-financieras que las empresas exhiben, más concretamente las relativas a rentabilidad obtenida y a niveles de endeudamiento en los que ha incurrido. Para ello, y con base en la información de las Cuentas Anuales, se ha procedido al cálculo de ratios financieros como el de rentabilidad económica y el de endeudamiento.

4. MUESTRA, VARIABLES Y METODOLOGÍA.

4.1. Muestra.

Para la realización de este trabajo, se ha extraído una muestra de empresas españolas obtenida de la base de datos SABI, a la que se encuentra suscrita la Universidad de Valladolid. Considerando los objetivos de nuestro estudio, se establecieron primeramente una serie de filtros en la selección inicial de empresas que compondrían la muestra, conforme a los siguientes criterios:

- Se excluyó a las empresas aseguradoras y a las entidades financieras, para evitar distorsiones a la hora de comparar la información presentada, al encontrarse este tipo de empresas sujetas a un marco de regulación contable distinto.
- Solamente se seleccionaron empresas que figurasen como activas en la base de datos originaria durante todos los ejercicios económicos del período de estudio, descartándose, en consecuencia, a entidades en concurso y en situaciones análogas o con ceses de actividad.
- Se escogieron Sociedades Anónimas o Sociedades Limitadas, que estuviesen sujetas a tributación por el impuesto de sociedades español.
- La información obtenida corresponde únicamente a Cuentas Anuales individuales formuladas en el modelo normal de acuerdo al PGC de

2007, sin incluir información de cuentas consolidadas de grupos, a fin de que se consiguiera una cierta homogeneidad en el tratamiento los datos, al menos en cuanto a normas y criterios de valoración aplicados.

- Se descartaron todas las empresas que no presentaban datos en alguno de los ejercicios y variables contempladas en el estudio.
- Siguiendo el planteamiento metodológico de varios de los trabajos que nos preceden (sirvan como referencia indicativa los de Molina y Barberá, 2007; Hope et al, 2013; o Fernández-Rodríguez y Martínez-Arias, 2014), se ha procedido a eliminar a aquellas observaciones que presentaban un valor negativo en el resultado contable antes de impuestos en alguno de los ejercicios contemplados.

Después de una posterior revisión de la hoja de cálculo con la que se ha trabajado, y tras un proceso de verificación y de depuración de empresas en las que se apreciaban datos que presentaban alguna información abiertamente incongruente, se obtuvo finalmente la muestra definitiva, que incluye a un total de 2.436 empresas. Entendemos que el tamaño de la muestra y su distribución sectorial son lo suficientemente representativos del tejido societario de España, lo que permite albergar expectativas favorables de consistencia en lo que se refiere a parámetros y medidas estadísticas calculados, particularmente en los de tendencia central como los promedios, gracias a la “Ley de los grandes números” (Bernoulli, 1983).

En cuanto al período objeto de estudio, comprende desde 2008 a 2018, ambos inclusive, habiendo de tenerse en consideración que, hasta 2014, el tipo general impositivo del impuesto de sociedades, proporcional y fijo, era del 30% y, a partir de 2015, el tipo general se estableció en el 25%. La razón de escoger 2008 como primer año del período se debe a que era el primer ejercicio de aplicación del vigente Plan General de Contabilidad (PGC); en cuanto al año 2018, se trataba del último año para el que la base de datos SABI suministraba datos completos de un número suficientemente elevado

de entidades, en el momento de llevar a cabo el proceso de selección de la muestra.

4.2. Variables.

Para el desarrollo de la parte estadística del análisis, se han usado una serie de variables que encajan apropiadamente con las cuestiones objeto del análisis a las que se va a intentar dar respuesta a las hipótesis planteadas, escogiéndose por esta razón algunas de las más habitualmente empleadas en trabajos análogos previos relacionados con la temática del uso de la planificación fiscal y el alisamiento de beneficios. Las principales variables utilizadas son las siguientes:

- Tipo Impositivo Efectivo (TIE). El TIE nos indica el porcentaje de impuesto de sociedades sobre el resultado contable previo al que realmente ha tributado la empresa durante un período, independientemente del tipo general establecido por la normativa. Las diferencias entre fiscalidad y contabilidad y el acogimiento a los regímenes de deducciones y bonificaciones son la causa de que se ocasionen divergencias entre el TIE calculado y el tipo general. Se ha procedido a su cálculo obteniendo del cociente entre el gasto devengado por el impuesto sobre beneficios y el resultado contable antes de impuestos de cada sociedad, en cada uno de los ejercicios económicos contemplados en el análisis.

Para justificar el uso de esta variable, acudimos al estudio de Molina y Barberá (2017) sobre la presión fiscal internacional, en donde se indica lo siguiente: “la dualidad de sistemas fiscales hace que el tipo nominal (TN) del impuesto sobre sociedades no sea una referencia adecuada para comparar la presión fiscal realmente soportada por las empresas en los distintos países. Por ello, resulta necesario definir un indicador alternativo que sea capaz de incorporar el impacto de las diferentes deducciones o bonificaciones a las que haya podido acogerse el sujeto pasivo, al que,

siguiendo la extensa literatura sobre el tema, denominaremos tipo impositivo efectivo (TIE)”.

- Sector económico. La justificación de esta variable se debe a que puede resultar de gran interés el análisis de los sectores económicos de actividad productiva de pertenencia (primario, secundario o sector servicios) en los que se observa que las empresas se implican más en estrategias de planificación fiscal. Como referencia estandarizada, se ha tomado la codificación a dos dígitos de desglose que establece la vigente Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-2009), de acuerdo a la información para cada empresa que proporcionaba la base de datos SABI.

- Ratio de endeudamiento. Se trata de un indicador sintético de la estructura y composición de las fuentes de financiación de la empresa, en el que se relaciona la aportación de los recursos ajenos por cada unidad de recursos propios de los que se dispone. Así, de acuerdo a la formulación que en el presente trabajo se ha utilizado para este ratio, se ha calculado el cociente del total de pasivo entre los recursos propios del Balance de cada empresa en cada ejercicio. Cuanto menor sea esta relación, la financiación ajena tiene menos peso en la empresa y, por lo tanto, su nivel de endeudamiento será también inferior (Pérez-Carballo, 1999).

Respecto de esta variable, García-Ayuso y Zamora (2003) señalan lo siguiente en su análisis sobre los factores determinantes en el reconocimiento de créditos por pérdidas fiscales en las empresas españolas: “Otro factor que ha sido considerado por los investigadores como un posible determinante de la decisión de reconocer como activo los créditos fiscales es el nivel de endeudamiento. En efecto, es previsible que las empresas que tienen un elevado nivel de apalancamiento financiero tiendan a adoptar decisiones contables encaminadas a incrementar el valor total de su activo y, con ello, conseguir una reducción de sus ratios de endeudamiento”. Los estudios a los que García-Ayuso y Zamora hacen referencia en su trabajo

para fundamentar esta idea son los de Aboody et al (1999) y Cotter y Zimmer (1999).

- Ratio de rentabilidad económica (ROA, Return on Assets). Este ratio mide el rendimiento obtenido por la empresa en relación con su inversión en activos. En este trabajo hemos utilizado una de sus posibilidades tradicionales de formulación, la que establece su cálculo como la relación del resultado del ejercicio entre los activos totales de la empresa, siendo así indicativo del beneficio conseguido por cada unidad monetaria invertida (Pérez-Carballo, 1999).

En lo referente al uso de este ratio, hay estudios previos como el de García-Ayuso y Zamora (2003) que arrojan una relación positiva entre la rentabilidad económica de la empresa y la existencia de planificación fiscal.

4.3. Metodología.

El análisis empírico se ha llevado a cabo esencialmente a través del uso de técnicas de estadística descriptiva básica, con la finalidad de ofrecer una síntesis del conjunto de datos inicial que caracterice a las distintas variables empleadas, atendiendo a cuestiones que intentan dar respuesta a tres aspectos principales: alrededor de qué valores se encuentran los datos, cómo se hallan de dispersos y si se distribuyen de manera similar a una normal o campana de Gauss, modelo que convencionalmente se toma como referencia universal en los trabajos de este tipo, de cara a evaluar la consistencia de los parámetros descriptivos que se procederá a calcular.

Así, más concretamente, se ha procedido a la realización de diversos cálculos que se presentan tabulados o que sirven de base para representaciones gráficas, a fin de describir las variables representativas de la propensión de las empresas a minorar el tipo efectivo de imposición sobre beneficios o de la variabilidad observada en el resultado contable, como una posible señal de la incidencia de actuaciones encaminadas a obtener

ventajas fiscales, distinguiéndose las vertientes del análisis empírico que a continuación se señalan:

- Cálculo de medidas de tendencia central de las distribuciones de las variables (promedios, medias recortadas o medianas).
- Cálculo de medidas de dispersión (coeficiente de asimetría, que indica si la distribución está sesgada o inclinada respecto a la media; coeficiente de variación, determinado por el cociente entre la desviación estándar y el valor absoluto de la media).
- Gráficos exploratorios, indicativos de la forma de distribución o de la existencia de correlaciones entre variables. La estadística descriptiva también permite relacionar las características estudiadas mediante la aplicación de técnicas de correlación o de sencillos análisis de regresión entre variables (Fernández et al, 2002).

5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.

Una vez formuladas las hipótesis a verificar, y después de detallada la metodología a emplear, en este apartado vamos a proceder a una exposición sintética e interpretación de los resultados que se obtuvieron mediante la aplicación de las técnicas descriptivas y de exploración gráfica a la muestra de empresas españolas que ha constituido nuestro objeto de estudio.

En primer término, comenzaremos por analizar los resultados de las medidas de tendencia central de una de las variables centrales de referencia para nuestro trabajo, el Tipo Impositivo Efectivo (TIE), en tanto que se ha considerado en la literatura previa como un correcto indicador cuantitativo de la intensidad con la que cada firma puede estar llevando a cabo estrategias de planificación fiscal, sobre todo en términos de su comparación con el tipo impositivo general).

Así, en nuestro trabajo, se ha calculado el TIE para cada una de las empresas y en cada uno de los ejercicios que son objeto de estudio (2008-

2018), siguiendo el criterio propuesto por Dyreng et al (2008). Estos autores sostienen que el análisis de la presión fiscal de las compañías tomando el tipo efectivo de un único año podría no resultar representativo, debido a que la carga fiscal de un ejercicio tomado aisladamente es altamente presumible que se vea sometida a la influencia de diversos factores que no tienen que ver con el desarrollo de una planificación fiscal, y que cambian con el transcurso del tiempo. Por ejemplo, la existencia de una diferencia temporaria de cuantía significativa en un período determinado podría suponer una distorsión, al elevar o reducir el tipo efectivo de manera transitoria, llevando al analista a una potencial confusión entre los efectos de un acontecimiento puntual y lo que sería una posición activa de la empresa encaminada a la optimización de su tributación fiscal.

5.1. Interpretación de medidas de tendencia central de la distribución del TIE.

En las tablas 1 y 2 se recogen los resultados de las medias, medias acotadas a distintos rangos (recortando a partes iguales respectivamente el 5% y el 10% de las observaciones extremas que se sitúan en máximos o mínimos) y medianas del TIE, calculadas para el conjunto de 2.436 observaciones de la muestra completa en cada uno de los once años que abarca el período de estudio considerado, 2008-2018, ambos ejercicios incluidos.

De acuerdo al contenido de las tablas 1 y 2, en una primera aproximación, se aprecia que, a nivel general del conjunto de la muestra, y atendiendo a cualquiera de los parámetros descriptivos que se han calculado, el patrón que domina abrumadoramente sitúa al tipo efectivo soportado en porcentajes inferiores al tipo general del impuesto de sociedades durante todos los años que comprende el estudio. Se ha de tener en cuenta que el tipo impositivo general de referencia establecido por la normativa fiscal hasta el año 2014 fue del 30%, mientras que a partir del año 2015 pasó a aplicarse

un tipo del 25% (aunque en dicho ejercicio las grandes entidades estaban sujetas al 28%).

Tabla 1: Medias y mediana del TIE (2015-2018, tipo general 25%)

	2018	2017	2016	2015
Promedio	18,24%	15,23%	22,85%	25,11%
Media acotada 5%	22,16%	22,45%	22,47%	24,40%
Media acotada 10%	22,45%	22,72%	22,74%	24,65%
Mediana	23,87%	23,95%	24,10%	26,18%
Tipo general	25%			

Fuente: elaboración propia a partir de la fuente de datos de SABI.

Tabla 2: Medias y mediana del TIE (2008-2014, tipo general 30%)

	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
Promedio	23,32%	23,25%	25,11%	25,40%	24,90%	24,58%	25,82%
Media acotada 5%	25,41%	25,81%	26,05%	25,98%	26,07%	25,69%	25,28%
Media acotada 10%	25,88%	26,19%	26,36%	26,33%	26,48%	26,17%	25,72%
Mediana	28,16%	28,47%	28,49%	28,53%	29,02%	28,91%	28,26%
Tipo general	30%						

Fuente: elaboración propia a partir de la fuente de datos de SABI.

Estos resultados bien se pueden interpretar como una primera señal indicativa de que hay una manifiesta generalización de prácticas de planificación fiscal en las empresas de la muestra, puesto que solamente con un activismo intencionado dirigido a la búsqueda de ventajas tributarias se explicaría que se dé sistemáticamente la circunstancia de que en todos los ejercicios analizados el promedio del tipo al que efectivamente tributan

las empresas sea inferior al de referencia. Hay una mínima excepción que carece de relevancia para desvirtuar esta interpretación, pues en el ejercicio 2015 se alcanza una media del 25,11% que supera al 25% del tipo general, que bien se justificaría por el hecho de ser precisamente en el que se produjo el cambio normativo, y porque en ese ejercicio se contemplaba que sociedades de grandes dimensiones tributasen al 28%. Durante ese tránsito, ha de suponerse que la intención de muchas de las empresas de reducir su factura fiscal en el impuesto de sociedades requeriría una lógica readaptación al nuevo escenario de las estrategias corporativas de planificación fiscal. Además, y tal y como se observa en las mencionadas tablas 1 y 2, en los ejercicios 2009, 2010, 2013, 2014, 2017 y 2018, el promedio logra rebajar el tipo efectivo hasta en cinco o más puntos porcentuales, en relación a lo que sería el tipo imponible general.

Asimismo, en las tablas 1 y 2 también se ha optado por reflejar dos cálculos adicionales que corresponden a las medias acotadas con exclusión del 5% y 10% de las empresas con valores excéntricos. La idea era la de eliminar el efecto distorsionador que sobre el promedio podría tener algún valor extremo del TIE, en razón de que haya empresas que, en un ejercicio concreto, puedan estar experimentando impactos significativos transitorios que afecten a diferencias temporarias imputables o a algún otro aspecto de la liquidación del impuesto de sociedades. Como se observa en las tablas 1 y 2, en todo el período de estudio y a lo largo de los distintos ejercicios, estos promedios acotados ofrecen unos resultados menos fluctuantes que los de la media calculada para la totalidad de la muestra, lo que sugiere que se ha conseguido nuestro propósito de reducción de casos anómalos.

Los resultados que ofrecen las medias acotadas parecen encajar adecuadamente con la conducta racionalmente planificadora en el ámbito tributario que se está presuponiendo en nuestras hipótesis de partida, puesto que, con los datos de las tablas 1 y 2, se confirma que el porcentaje de impuesto pagado sobre el resultado contable fue menor al que correspondería al aplicar el tipo general, en todos los ejercicios del período

2008-2018. Por ejemplo, como se refleja en la tabla 1, se puede señalar que la media acotada al 10%, que integraría a casi 2.200 empresas, se sitúa en unos valores que rondan el 22,5% de TIE durante los tres últimos ejercicios de nuestro estudio, 2016, 2017 y 2018, logrando minorar en casi dos puntos y medio porcentuales el tipo impositivo general en cada período, lo cual parece otro signo claro de la existencia generalizada de planificación fiscal.

De la misma forma, la mediana nos sigue corroborando de nuevo esta hipótesis del predominio de conductas planificadoras que afectan a la esfera del impuesto de sociedades, puesto que, tal y como se aprecia en las tablas 1 y 2, al menos el 50% de las empresas de la muestra, esto es, la mayoría de las que se han contemplado, está consiguiendo ahorros tributarios en relación con el tipo general impositivo sobre beneficios establecido (salvo en el ejercicio 2015, en el que la mediana es de un 26,18% respecto al 25% que en general se aplicaba a la base imponible).

De acuerdo a los resultados expuestos y comentados, de este apartado del análisis se puede extraer la conclusión de que se confirmaría la idea que presumíamos de partida, al respecto de que las empresas españolas se aprovechan mayoritariamente de las ventajas tributarias que la normativa permite y practican sistemáticamente la planificación fiscal en lo que se refiere al impuesto de sociedades.

5.2. Análisis de la distribución de la muestra de empresas.

El coeficiente de asimetría es un estadístico descriptivo cuyo cálculo permite apreciar la configuración de la distribución de los datos de una muestra con respecto a su media. En el caso de arrojar un valor positivo, quiere decir que la distribución se encuentra inclinada hacia la derecha, lo que implica que los datos se concentran, mayoritariamente, por encima del promedio. Por el contrario, cuando un coeficiente de asimetría es negativo, ha de interpretarse en el sentido de que los datos se encuentran inclinados hacia la

izquierda de la media de la distribución, y los valores de una mayoría de observaciones se sitúan por debajo del valor de ese promedio.

En las tablas 3 y 4 se recogen los cálculos que se ha procedido a realizar de cara a conseguir una idea más aproximada respecto a la forma que adopta la distribución de la variable TIE en cada uno de los ejercicios estudiados, de cara a disponer de otro punto de vista para apreciar si las empresas de la muestra son proclives a realizar planificación fiscal. En particular, nos interesaría disponer de algún tipo de información descriptiva que indique si hay una proporción significativa de empresas que parece conseguir ventajas fiscales, a través de una optimización del impuesto de sociedades que acaba conduciendo a una menor tributación efectiva en relación con el tipo general. Para ello, hemos añadido dos sencillos indicadores a nuestros cálculos junto al ya mencionado coeficiente de asimetría, siendo ambos contruidos bajo la formulación de un cociente, con la intención de que aporten una estimación cuantitativa tanto de la proporción de las empresas de nuestra muestra que baten al promedio del TIE como de la proporción de las que consiguen situarse en tributaciones inferiores al tipo general establecido normativamente.

Complementariamente, y al objeto de disponer también de una visión adicional a esta cuestión, se ha optado por facilitar una representación gráfica de la forma funcional de las distribuciones (recortadas a una muestra de 2.080 empresas, tras efectuar un procedimiento convencional de eliminación de valores excéntricos) para los ejercicios 2015-2018 (en los que el tipo general ya era del 25%¹), mediante los histogramas de frecuencias que se contienen y recogen en el Anexo I.

¹ En el ejercicio 2015 había entidades de mayor tamaño que tributaban al 28%.

Tabla 3: Coeficientes de asimetría e indicadores de sesgo de la distribución, 2015-2018

	2018	2017	2016	2015
Coeficiente asimetría	-45,9	-48,8	17,9	38,7
% empresas TIE < media TIE	18,10%	11,82%	31,98%	39,08%
% empresas TIE < Tipo impositivo general	69,79%	69,38%	66,63%	36,49%
Tipo general	25%			

Fuente: elaboración propia a partir de la fuente de datos de SABI.

Tabla 4: Coeficientes de asimetría e indicadores de sesgo de la distribución, años 2008-2014

	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
Coeficiente asimetría	-19,7	-22,5	-6,0	9,7	-10,5	-5,4	39,7
% empresas TIE < media TIE	26,68%	24,63%	33,99%	35,96%	26,35%	26,56%	37,81%
% empresas TIE < Tipo impositivo general	66,58%	65,93%	67,41%	67,53%	70,94%	71,18%	75,49%
Tipo general	30%						

Fuente: elaboración propia a partir de la fuente de datos de SABI.

En lo referente a la interpretación del coeficiente de asimetría, observamos en las tablas 3 y 4 que toma valores negativos en los ejercicios 2008, 2009, 2010, 2012, 2013, 2014, 2017 y 2018. De acuerdo con lo anteriormente comentado, este resultado ha de interpretarse en el sentido de que hay una concentración de empresas de la muestra que se sitúan en valores inferiores al promedio del TIE para ese período, con lo que podemos deducir que hay un predominio de empresas que, en comparación, desarrollan más intensamente las prácticas de planificación fiscal. Solamente en tres de los

años que comprende nuestro estudio, que serían 2011, 2015 y 2016, el coeficiente de asimetría es positivo. La observación visual de los histogramas que se presentan en el Anexo I confirma en los ejercicios 2017 y 2018 esa inclinación de la distribución de los datos a agruparse en la parte izquierda del gráfico (lo que representa menores tipos de tributación efectiva, indicados en el eje horizontal). Por lo tanto, si del apartado 5.1 se infería que las empresas españolas están llevando a cabo generalizadamente actuaciones de planificación fiscal, con este resultado podríamos añadir que son una mayoría las que, en casi todos los ejercicios del período contemplado, desarrollan esas prácticas con una relativamente superior intensidad.

Los otros dos indicadores calculados que se reflejan en las tablas 3 y 4 corroboran igualmente esta idea. Así, cuando se analiza el porcentaje de empresas cuyo tipo impositivo efectivo se encuentra por debajo del tipo impositivo general, vemos que en todos los años este porcentaje es superior al 66%, y que llega a alcanzar hasta el 75% en 2008. Esto nos indica que hay un fuerte recurso a la planificación fiscal por parte de las empresas de la muestra.

Con todo, llaman la atención los valores obtenidos para el año 2015, ya que es el único en el que no se cumple este patrón en la distribución del TIE, puesto que sólo el 36% de las empresas tributaron por debajo del tipo general (cabe recordar que ese año fue en el que se hizo el cambio en el tipo impositivo). Una vez más, podemos suponer que esa modificación normativa supuso un reajuste transitorio en las previsiones tributarias de las empresas, que necesitó un tiempo de acomodación a la nueva situación.

5.3. Análisis del TIE por sectores económicos.

Uno de los aspectos que se ha comentado que sería de interés para nuestro estudio, en la línea de los trabajos que nos preceden, es el de la potencial influencia sectorial de la actividad que la empresa lleva a cabo sobre el nivel

de implicación en la planificación fiscal. A fin de analizar esta cuestión, dirigimos nuevamente nuestro foco de atención sobre el TIE, dado que es un adecuado indicador de los efectos de la planificación fiscal. Así, en la tabla 5 se recogen, para los años 2015-2018 (período durante el que el tipo general era del 25%), los promedios del TIE para cada sector de actividad principal en la que se englobaría cada observación de la muestra empleada, según la clasificación a dos dígitos de la vigente Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-2009), en sintonía con lo expuesto en el apartado metodológico.

Tabla 5: Promedio del TIE por sectores económicos (2015-2018)

Código CNAE	Sector de actividad	Promedio TIE 2018	Promedio TIE 2017	Promedio TIE 2016	Promedio TIE 2015
01	Agricultura, ganadería, caza	22,58%	21,98%	21,85%	24,33%
07	Extracción de minerales metálicos	24,95%	25,48%	24,57%	28,00%
08	Otras industrias extractivas	19,04%	19,89%	19,52%	22,36%
10	Industria de la alimentación	22,41%	22,35%	22,77%	24,31%
11	Fabricación de bebidas	22,53%	22,31%	23,10%	23,36%
13	Industria textil	21,10%	21,85%	21,66%	24,23%
14	Confección de prendas de vestir	22,35%	22,43%	22,45%	24,26%
15	Industria del cuero y del calzado	21,05%	19,72%	20,91%	24,39%
16	Industria madera y corcho, excepto muebles	23,39%	22,95%	24,33%	23,76%
17	Industria del papel	22,06%	22,90%	23,42%	24,94%
18	Artes gráficas, reproducción soportes grabados	22,90%	23,95%	22,43%	25,89%
19	Coquerías y refino de petróleo	24,87%	24,22%	25,65%	26,40%
20	Industria química	19,57%	20,95%	20,55%	21,81%
21	Fabricación de productos farmacéuticos	18,23%	18,23%	20,05%	22,58%
22	Fabricación de productos de caucho y plásticos	23,22%	22,89%	23,25%	23,62%
23	Fabricación otros ptos. minerales no metálicos	20,25%	20,46%	20,14%	23,56%
24	Metalurgia; fabricación ptos. hierro, acero	20,65%	22,07%	21,26%	23,78%
25	Fabricación de productos metálicos	21,91%	22,67%	23,00%	25,85%
26	Fabricación ptos. informáticos, electrónicos	20,68%	20,43%	21,60%	22,55%
27	Fabricación de material y equipo eléctrico	19,71%	20,68%	20,04%	22,95%
28	Fabricación de maquinaria y equipo	22,85%	22,02%	22,04%	23,11%
29	Fabricación de vehículos de motor, remolques	21,71%	23,31%	21,86%	19,32%
30	Fabricación de otro material de transporte	22,11%	20,68%	18,68%	22,15%
31	Fabricación de muebles	21,17%	22,51%	23,64%	26,20%
32	Otras industrias manufactureras	20,42%	22,94%	23,28%	22,35%
33	Reparación e instalación maquinaria y equipo	23,81%	24,09%	23,24%	26,18%
35	Suministro energía eléctrica, gas, vapor	24,71%	24,26%	24,58%	27,27%
36	Captación, depuración y distribución de agua	21,03%	23,36%	22,12%	25,36%
37	Recogida y tratamiento de aguas residuales	23,37%	24,62%	24,33%	27,42%
38	Recogida, tratamiento y eliminación de residuos	24,06%	23,60%	22,84%	26,82%
41	Construcción de edificios	23,84%	23,52%	23,49%	24,86%
42	Ingeniería civil	20,91%	22,58%	24,67%	22,13%
43	Actividades de construcción especializada	23,66%	23,75%	23,96%	24,30%

Código CNAE	Sector de actividad	Promedio TIE 2018	Promedio TIE 2017	Promedio TIE 2016	Promedio TIE 2015
45	Venta y reparación vehículos de motor	23,17%	22,95%	23,38%	26,07%
46	Comercio al por mayor e intermediarios	23,64%	23,73%	23,80%	25,76%
47	Comercio al por menor	22,43%	22,91%	22,38%	25,40%
49	Transporte terrestre y por tubería	22,72%	21,64%	22,05%	25,00%
50	Transporte marítimo y vías navegables interior	25,96%	23,92%	22,54%	22,71%
52	Almacenamiento y activ. anexas al transporte	22,75%	23,30%	24,05%	25,22%
55	Servicios de alojamiento	20,62%	21,09%	20,00%	22,86%
56	Servicios de comidas y bebidas	23,67%	23,08%	24,02%	24,29%
58	Edición	20,69%	22,53%	23,14%	23,41%
59	Actividades cinematográficas, vídeo, TV, sonido	13,20%	13,77%	17,81%	16,48%
61	Telecomunicaciones	20,20%	23,48%	22,21%	22,96%
62	Programación, consultoría, activ. informática	19,83%	19,80%	22,12%	22,63%
63	Servicios de información	18,08%	28,38%	25,93%	28,39%
64	Servicios financieros, excepto seguros	20,39%	22,03%	18,93%	20,58%
66	Activ. auxiliares a serv. financieros y eguros	25,80%	25,10%	26,77%	26,20%
68	Actividades inmobiliarias	21,29%	21,49%	20,99%	21,90%
69	Actividades jurídicas y de contabilidad	19,65%	20,94%	23,05%	27,06%
70	Activ.consultoría de gestión empresarial	26,67%	26,28%	26,68%	26,57%
71	Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería	22,69%	23,72%	23,15%	23,63%
72	Investigación y desarrollo	24,73%	19,09%	20,89%	13,73%
73	Publicidad y estudios de mercado	24,64%	22,75%	24,89%	29,51%
74	Otras activ. profesionales, científicas y técnicas	14,82%	17,00%	14,87%	15,22%
77	Actividades de alquiler	23,56%	22,79%	23,00%	24,52%
78	Actividades relacionadas con el empleo	25,90%	25,47%	25,42%	29,11%
79	Activ. agencias de viajes, operadores turísticos,	25,27%	26,84%	25,07%	27,35%
80	Actividades de seguridad e investigación	23,64%	23,37%	25,89%	26,81%
81	Servicios a edificios y actividades de jardinería	19,13%	20,77%	22,17%	23,74%
82	Activ. administrativas de oficina y auxiliares	23,07%	22,88%	22,02%	25,30%
84	Activ. Administración Pública y defensa	26,87%	25,00%	28,82%	22,61%
85	Educación	24,19%	24,24%	25,85%	26,77%
86	Actividades sanitarias	22,69%	22,56%	23,34%	26,54%
87	Asistencia en establecimientos residenciales	26,05%	23,82%	23,52%	20,58%
88	Actividades servicios sociales sin alojamiento	20,32%	21,51%	21,71%	24,44%
90	Activ. de creación, artísticas y espectáculos	18,20%	17,05%	6,24%	24,27%
91	Activ. bibliotecas, archivos, museos, culturales	36,08%	34,34%	16,87%	34,15%
92	Actividades de juegos de azar y apuestas	22,80%	22,13%	22,53%	25,79%
93	Activ. deportivas, recreativas y entretenimiento	26,31%	25,31%	24,60%	24,71%
95	Reparación ordenadores y artículos domésticos	24,70%	24,53%	24,60%	24,85%
96	Otros servicios personales	21,18%	24,19%	24,26%	26,22%

Fuente: Elaboración propia a partir de la fuente de datos de SABI.

Ha de advertirse que, para la elaboración de la tabla 5, se han excluido las empresas que presentaban valores muy extremos (entendiendo como tales los que arrojaban un TIE menor de cero o superior al 40% en alguno de los cuatro años), con el fin de aproximarse a una cierta normalización los

resultados, de manera que en este caso se ha trabajado con la muestra recortada compuesta por 2.080 empresas.

A rasgos generales, en la tabla 5 se puede apreciar que la mayoría de las empresas en cualquiera de las actividades económicas vienen a tributar a un TIE menor al tipo impositivo general, poniéndose así de manifiesto que las prácticas de planificación fiscal encuentran una amplia difusión en todo tipo de ámbitos sectoriales. Centrando nuestra atención en los resultados que arrojan unos menores valores comparativos para el TIE, han de destacarse actividades como las de “actividades cinematográficas, de vídeo y de programas de televisión, grabación de sonido y edición musical”, las de “otras actividades profesionales, científicas y técnicas”, o las de “actividades de creación, artísticas y espectáculos”, que consiguen tributar muy por debajo del tipo general (de hecho, en la tabla 5 se observa que, en las actividades de creación, artísticas y espectáculos, la media del tipo impositivo de las empresas que la componen llegó a ser del 6,24% en 2016). Atendiendo al tipo y naturaleza de estos sectores, es altamente probable que la explicación haya que encontrarla en la existencia de incentivos fiscales específicos para el fomento de dichas ramas productivas, por su relación con la cultura y el ámbito creativo.

Cabe destacar también el caso de las empresas englobadas en las “actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales”, cuyo promedio del TIE ascendió hasta un sorprendente y anómalo 36% en 2018, sin que hayamos sido capaces de encontrar otro argumento que no sea el de una cuestión puntual que afectase a la única empresa que pertenecía a esa agrupación de observaciones (y que también alcanzó un TIE superior al 34% en 2015 Y 2017, lo que refuerza esta idea). Otras ramas productivas que presentan una media en el TIE ligeramente superior al tipo impositivo general, en todos los años de estudio, son las de “actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros”, las de “actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial”, y las de “actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de

reservas y actividades relacionadas con los mismos”. Todas ellas se encuentran relacionadas con el sector servicios, por lo que es este rasgo común el que puede servir de justificación para esa coincidencia en lo que parece una conducta con menor intensidad planificadora en el ámbito tributario.

5.4 Relación entre TIE y rentabilidad.

La rentabilidad constituye un indicador universal de los objetivos ligados al éxito empresarial. En el terreno del análisis contable, uno de los indicadores más usualmente empleados es el ratio de rentabilidad económica (Pérez-Carballo, 1999), en el que se establece una relación entre los beneficios obtenidos por la empresa y cada unidad de activos reflejados en su patrimonio; obviamente, su interpretación es sencilla e intuitiva, ya que, cuanto mayor es el valor del ratio, mayores son los beneficios que se han obtenido por cada unidad de activo y, por lo tanto, más rentable es la firma.

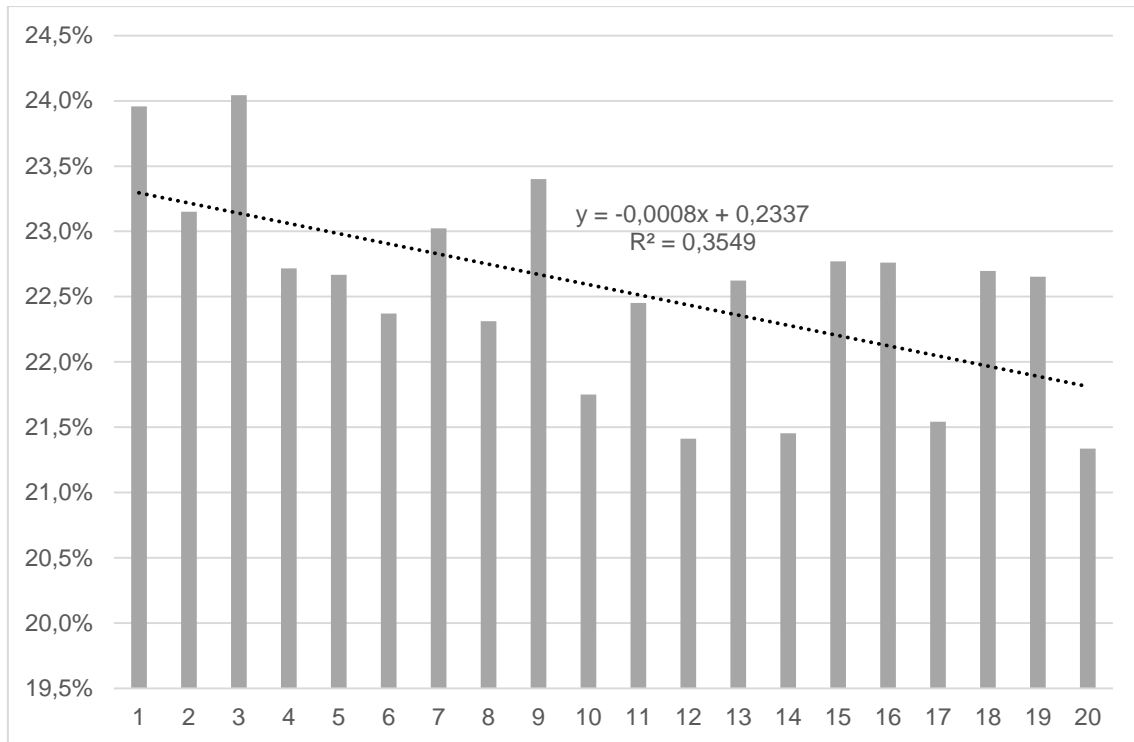
Como previamente se ha indicado, uno de los propósitos de nuestro trabajo se dirigía a la búsqueda de conexiones entre ciertas características empresariales y la propensión al desarrollo de iniciativas de planificación fiscal. Los niveles de rentabilidad son uno de estos factores típicos que la literatura suele considerar de relevancia para que las empresas se muestren más activamente planificadoras, tal y como igualmente hemos comentado ya, al exponer las fundamentaciones teóricas del estudio.

Para obtener una aproximación sencilla a la posible vinculación entre rentabilidad y TIE, hemos procedido de la manera que a continuación se describe. Nos hemos centrado en los datos del último ejercicio (año 2018) de la muestra recortada (2.080 empresas), y a continuación hemos ordenado a las empresas de menor a mayor rentabilidad económica durante ese período, estableciendo veinte rangos en los que agrupar a las empresas, de acuerdo a los veinte cuantiles (o intervalos regulares de la función de distribución) que al efecto se calcularon en función de dicho ratio de

rentabilidad. De esta manera, hemos conseguido reorganizar a las observaciones en veinte agrupaciones, y en cada una de ellas se integraría a empresas según su proximidad en lo referente a que cuentan con una parecida rentabilidad. Seguidamente, y para cada agrupación de empresas, hemos calculado el promedio del TIE, mediante la utilización de las funciones de tabla dinámica que incorpora la hoja de cálculo. Con ello, se puede examinar la posible correlación entre el TIE y la rentabilidad, e indirectamente, también se puede comprobar si los segmentos de agrupaciones de empresas con menor TIE, que se supone que son las que hacen un uso más intenso de la planificación fiscal, corresponden a las entidades más o menos rentables.

En el gráfico 1 se ha representado el resultado de la aplicación del procedimiento descrito, situando en el eje horizontal a cada uno de los veinte segmentos en los que se dividió la muestra, ordenados de menor a mayor rentabilidad (de tal modo que la menor rentabilidad sería la de las empresas de la agrupación 1, mientras que la mayor rentabilidad es la obtenida por las empresas de la agrupación veinte). El eje vertical corresponde a los tipos efectivos promedio calculados para las empresas que componen cada una de las veinte agrupaciones. Como la finalidad última es la de buscar posibles correlaciones entre rentabilidad y TIE, se ha incluido también un “ajuste de tendencia”, recurriendo a un comando implementado directamente en la hoja de cálculo cuando se genera la gráfica, en el que se facilita también la ecuación y la bondad del ajuste (en forma del tradicional parámetro estadístico del R^2 , que oscila entre cero y uno, siendo el valor de la unidad el que significaría un ajuste perfecto de la función denotada).

Gráfico 1: Relación entre agrupaciones de empresas según su rentabilidad y TIE (2018)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de SABI.

Si en el gráfico 1 se observa la línea de tendencia del ajuste lineal, cuya pendiente es negativa, estaría indicando claramente que, cuanto mayor es el nivel de rentabilidad conseguido, menor es el tipo efectivo al que las empresas tributan y, por ello se puede entender que hay una mayor intensidad por parte de las empresas en lo relativo a llevar a cabo prácticas para disminuir la tributación. Por esta razón, se puede concluir que la relación entre rentabilidad y la planificación fiscal es positiva, es decir, cuanto más rentable es una empresa, parece que tiende a una mayor inclinación a realizar actuaciones destinadas a influir en su tributación. No obstante, la cuestión tiene que ser tomada con cierta cautela, puesto que el valor de la bondad del ajuste arroja un R^2 de 0,35 (esto es, la ecuación a la que se ha procedido a ajustar apenas conservaría o explicaría el 35% de la información de los datos originales).

5.5 Relación entre TIE y endeudamiento.

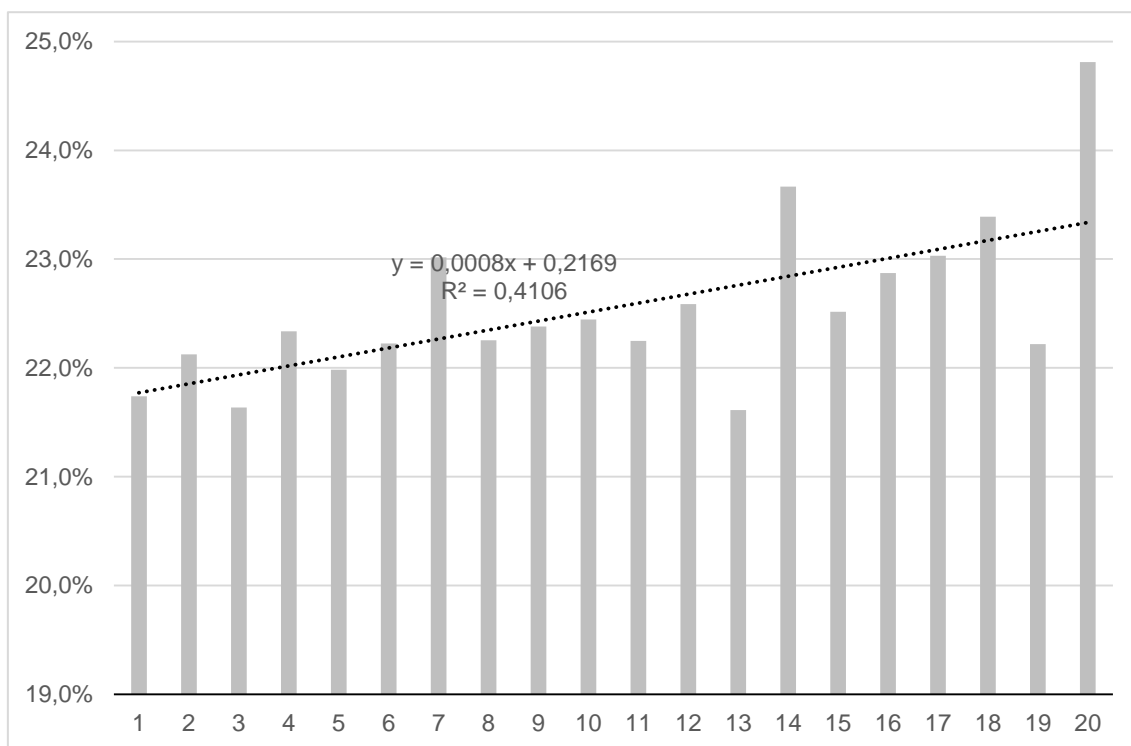
Las posibles formulaciones alternativas del ratio de endeudamiento son de utilidad para mostrar la composición de las fuentes financieras de la empresa, a partir de la consideración de las proporciones de financiación con recursos propios y de financiación con recursos ajenos. En nuestro trabajo hemos escogido por una formulación tradicional, en forma de cociente, que relaciona la aportación de recursos ajenos por cada unidad de recursos propios con los que cuenta la entidad. En consecuencia, cuanto menor valor arroje este indicador, significará que la empresa presenta mayor autonomía financiera (Pérez-Carballo, 1999).

Para comprobar si existe relación entre el nivel de endeudamiento de una empresa y su inclinación hacia la planificación fiscal, medida a través del TIE, se ha optado de nuevo por trabajar con la muestra recortada de 2.080 empresas para el ejercicio 2018, dividiendo en veinte intervalos según los cuantiles que se han calculado, en este caso, para el ratio de endeudamiento. Una vez agrupadas las empresas en los veinte segmentos que corresponden a cada intervalo, se calculó el promedio del TIE para cada agrupación de empresas. En el gráfico 2 se ha representado el promedio del TIE en el eje vertical, para cada uno de los veinte agrupaciones obtenidas, ordenadas en el eje horizontal de menor a mayor endeudamiento, para posteriormente efectuar, con los comandos que facilita la hoja de cálculo, un ajuste lineal mediante una línea de tendencia.

De la observación del gráfico 2, en el que se aprecia que se obtiene una leve pendiente positiva para la ecuación que corresponde al ajuste lineal realizado (de valor 0,0008), se desprende que, en este caso, cuanto el endeudamiento es menor, también se tributa a un menor tipo efectivo. En principio, este resultado no sería el esperado de acuerdo a nuestras expectativas prefijadas, aunque solamente sea por la razón de que el gasto deducible por los intereses de la financiación ajena en el impuesto de sociedades tal vez pudiera ofrecer un mayor margen de actuación para la planificación fiscal. El hecho de que hayamos encontrado una vinculación

directa y positiva entre autonomía financiera y menor tipo efectivo sugiere que, cuando una empresa tiene alta dependencia de financiación externa, parece encontrar menos incentivos a la realización de prácticas de ahorro tributario. Con todo, el ajuste de la línea de tendencia es moderadamente aceptable ($R^2 = 0,41$)

Gráfico 2. Relación entre agrupaciones de empresas según su rentabilidad y TIE (2018)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de SABI.

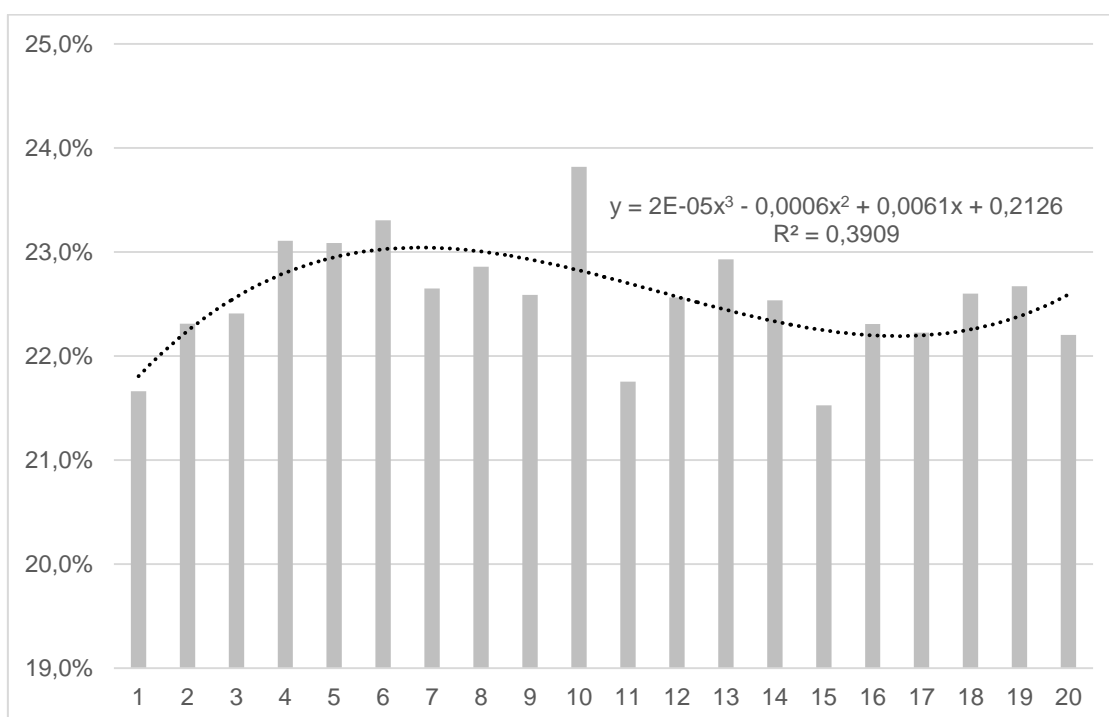
5.6 Relación entre TIE y tamaño empresarial.

Otro de los aspectos al que hemos dirigido nuestra atención en el presente estudio es el de la posible (y sugerida por varios trabajos) existencia de una conexión entre las mayores dimensiones de la empresa y una más decidida intención de obtener ventajas tributarias mediante la planificación fiscal. En relación con esta cuestión, y para tener una referencia de medida de las dimensiones empresariales, hemos acudido a dos magnitudes contables que facilitaba la base de datos SABI, como son los ingresos de explotación y el total de activo de cada empresa de las que componen la muestra. Al igual

que en los otros apartados de esta sección, nuevamente hemos procedido a desarrollar un análisis de correlaciones basado en una exploración gráfica para la muestra recortada del año 2018, con la agrupación de las empresas en función de una acotación de veinte intervalos, basados en el cálculo de los cuantiles según las variables representativas el tamaño, ordenando de inferiores a superiores dimensiones, y determinando el promedio del TIE para cada agrupación de las resultantes de ese proceso.

En el gráfico 3 se refleja la representación de los TIE promedio obtenidos para cada agrupación según el tamaño, medido a través de los ingresos de explotación, sin que se pueda observar ningún patrón de relevancia. En esta ocasión, se ha procedido a un ajuste polinómico de la línea de tendencia, debido a que era el único que ofrecía unos valores algo más prometedores para el R^2 . Lo cierto es que ese ajuste carece de interpretación lógica a la hora de establecer alguna relación entre el tamaño de las empresas y su conducta planificadora, por lo que no podemos inferir nada al respecto si se atiende a la variable “ingresos de explotación”.

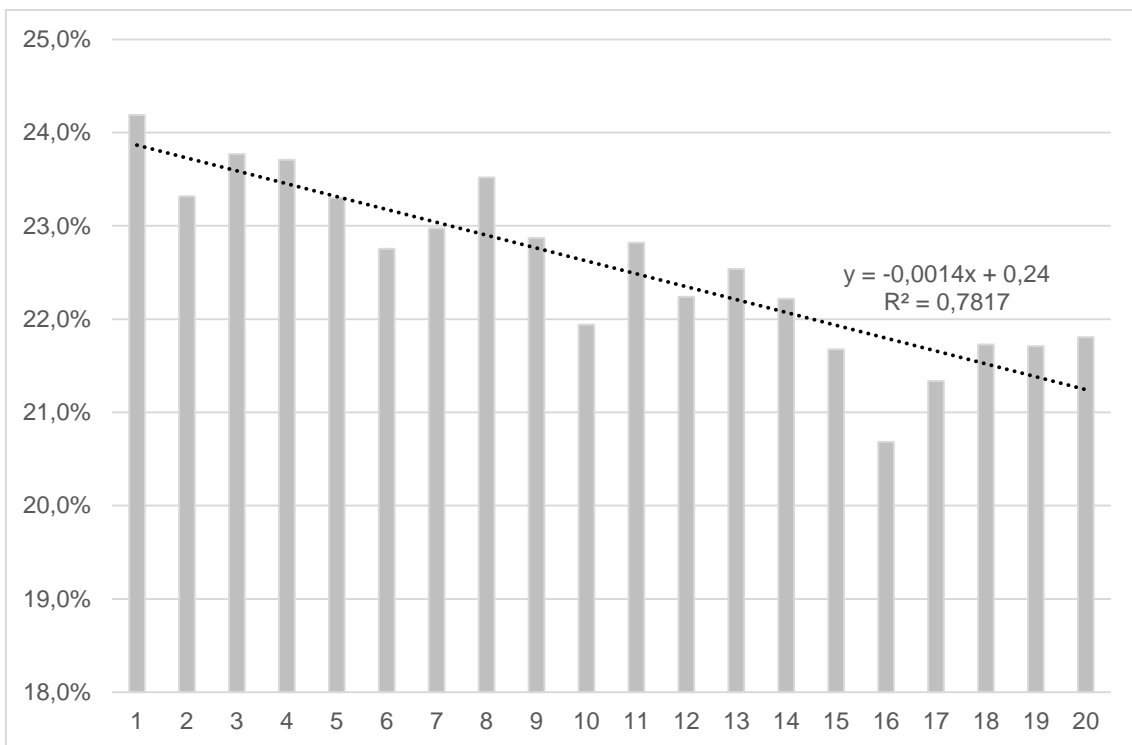
Gráfico 3. Relación entre agrupaciones de empresas según sus ingresos de explotación y TIE (2018)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de SABI.

Por otro lado, en el gráfico 4 se ha representado el promedio del TIE para las agrupaciones según el activo total, y en este caso, la línea de ajuste, (con un muy estimable R^2 de 0,78 que indicaría una elevada correlación), está confirmando plenamente una de nuestras suposiciones de partida. A la luz de lo resultante, las grandes empresas, consideradas en este caso como tales a partir de su cifra total de activos, son las que en el ejercicio 2018 están consiguiendo importantes minoraciones en su tipo efectivo respecto al tipo general del 25%, tal y como se observa en la representación gráfica y como indica también la pendiente negativa de la ecuación del ajuste (con un valor de -0,0014).

Gráfico 4. Relación entre agrupaciones de empresas según su activo total y TIE (2018)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de SABI.

5.7 Relación entre planificación fiscal y alisamiento de beneficios.

Otra de las cuestiones que queremos abordar en nuestro estudio es el de la posible conexión entre conductas de planificación fiscal en el impuesto de sociedades y la propensión empresarial al alisamiento de beneficios. Para explorar ese vínculo, acudiremos a medidas estadísticas de variabilidad, y más concretamente, de acuerdo a la idea que se contiene en buena parte de la literatura sobre alisamiento de beneficios contables, al denominado coeficiente de variación. El coeficiente de variación permite comparar dispersiones de variables, pues se formula como la relación entre la desviación típica y la media (en valor absoluto). La mayor dispersión corresponde a los valores superiores del coeficiente de variación mayor, cuando es próximo a cero, significa que existe poca variabilidad en los datos.

La metodología empleada en algunos de los trabajos sobre alisamiento se basa en la propuesta de Eckel (1981) sobre utilización de coeficientes de variación. El argumento básico que se desarrolla es el de confrontar a lo largo de un período de tiempo el beneficio y las ventas, durante sucesivos ejercicios. Suponiendo que el beneficio sea una función lineal de las ventas, en tanto que los costes fijos, por su propia naturaleza, se presume que se mantendrán en el tiempo (con lo que el coste variable unitario también permanecerá invariable), y teniendo presente asimismo que no cabe plantearse que las ventas brutas puedan ser alisadas artificialmente, entonces el coeficiente de variación de los cambios en las ventas tendrá que ser inferior al coeficiente de variación del cambio en los beneficios, a no ser que la empresa esté interviniendo artificialmente sobre la variabilidad de dicho beneficio, esto es, esté “alisándolo”.

A partir de este planteamiento, es posible construir una medida de alisamiento que se calcule como un índice adimensional mediante el cociente de los coeficientes de variación de ventas y de beneficio (Poveda e Iñiguez, 2001). Cuando este índice sea inferior a uno en valor absoluto

estaría indicando la presencia de alisamiento intencionado de beneficios, ya que el coeficiente de variación de los beneficios sería inferior al de las ventas (a los ingresos de explotación en el caso de nuestro trabajo, ya que es la variable de la que disponemos).

Como nuestra intención es la de indagar en las relaciones entre alisamiento de beneficios y planificación fiscal, hemos calculado también coeficientes de variación para el TIE, a fin de obtener una medida de su variabilidad. En este apartado hemos decidido restringir nuestro análisis al período 2015-2018, durante el cual el tipo impositivo general aplicable ha sido el mismo del 25%, calculando los coeficientes de variación para cada empresa y para esos cuatro ejercicios respecto de las variables TIE, resultado contable antes de impuestos e ingresos de explotación. Posteriormente, se ha procedido a determinar la medida del alisamiento para cada empresa, a fin de comprobar si este índice es menor que la unidad, y detectar así a las empresas que alisan artificialmente sus beneficios.

Los resultados que hemos obtenido para el coeficiente de variación del TIE nos indican que un 79,4% de las empresas de la muestra tienen baja variabilidad, considerando como tal un valor de 0,2, de acuerdo a las referencias clásicas de estadística descriptiva (Fernández et al, 2002), mientras que el restante 20,6% de empresas exhiben una alta variabilidad de un ejercicio a otro en su tipo efectivo, es decir, sus cargas impositivas relativas son más fluctuantes en el tiempo.

De especial interés es el resultado obtenido que indica que hay 312 empresas que son “alisadoras artificiales”, pues su índice calculado es menor que uno, lo que representa un 15% de empresas de la muestra, que no es una proporción demasiado elevada. Ahora bien, manteniendo la suposición de que la cifra de ventas resulta más difícil de manipular, si en el cálculo de dicho índice sustituimos el coeficiente de variación del beneficio por el coeficiente de variación de la TIE, podríamos llegar a contar con una estimación de las empresas “planificadoras”, que serían las que están

interviniendo más activamente sobre su tipo efectivo. Procediendo de esta manera, arrojaría una cifra de 1.242 empresas que están obteniendo ventajas tributarias haciendo uso de planificación fiscal, una proporción del 59,7% de la muestra, en sintonía con las conclusiones que habíamos expuesto en anteriores apartados. También ha de resaltarse que hay 262 empresas en las que coincide que son señaladas simultáneamente por los índices calculados como “planificadoras” y “alisadoras”, lo cual significa que un 84% de las que alisan artificialmente recurren también a la planificación fiscal.

Como conclusión de esta parte del análisis, podríamos afirmar que no hay un porcentaje relevante de empresas de las que se detecte que están alisando beneficios (apenas un 15%), que en las que se pone de manifiesto ese alisamiento de beneficios hay un abrumador dominio de las que encontramos signos de que están haciendo uso intensivo de planificación fiscal (un 84%), y que, finalmente de nuevo se confirma que las prácticas de planificación se encuentran generalizadamente extendidas (59,7% de empresas de la muestra según el índice al que se ha acudido en esta ocasión).

6. CONCLUSIONES

La planificación fiscal de una empresa abarca un conjunto de estrategias y actuaciones de diversa naturaleza (mercantiles, contables, financieras o exclusivamente tributarias) que, desde el punto de vista del contribuyente, pretenden optimizar el importe de los pagos de impuestos, a través de la utilización de la opcionalidad que permiten las normas fiscales. Las alternativas más usuales que se presentan para conseguir un ahorro fiscal mediante este tipo de prácticas son las exenciones totales o parciales, las desgravaciones en la base imponible, las minoraciones en la cuota tributaria, el diferimiento en la tributación a causa de diferencias entre la valoración contable y el valor fiscal, los beneficios asociados a reinversiones o la exoneración de pagos a cuenta o de anticipos.

Lo cierto es que la idea de la conveniencia de llevar a cabo una adecuada planificación fiscal está ganando en la actualidad una creciente aceptación, y no solamente en el ámbito académico, como bien se pone de relieve si se efectúa una revisión de publicaciones recientes, algunas de las cuales aquí hemos citado, sino también en el ámbito de la práctica operativa y de la gestión empresarial. Por ejemplo, en grandes empresas y en grupos societarios con vocación y capacidad de presencia multinacional empiezan a ser habituales los enfoques que se orientan hacia la vertiente de planificación fiscal internacional; incluso, a menudo, estas entidades incluso destinan parte de sus recursos a organizarse en áreas funcionales separadas o en departamentos específicos que se encargan de diseñar estas actuaciones. Igualmente, se puede plantear una reflexión como es la relativa a la también importante oportunidad que se abre para impulsar un nicho de mercado de servicios de consultoría que preste asesoramiento a empresas de todo tipo y tamaño, dado que también es posible que en este ámbito se saque aprovechamiento de las ventajas tributarias de la opcionalidad normativa.

En el contexto de las posibilidades que se ofrecen para la planificación fiscal empresarial, hemos centrado nuestro trabajo en el impuesto de sociedades, figura tributaria de indiscutible incidencia, puesto que es la que directamente grava, a un tipo único y proporcional, los beneficios obtenidos por una sociedad mercantil. Por otra parte, la regulación de este tributo ofrece bastante margen de opcionalidad como para que las empresas se puedan plantear actuaciones planificadas de arbitraje o de diferimiento en el tiempo, a fin de acogerse a tratamientos impositivos más benévolos. De acuerdo a estas consideraciones, el objetivo principal que nuestro trabajo se ha propuesto es el de analizar distintos aspectos relativos a la intensidad con la que las empresas españolas hacen uso de la planificación fiscal en el ámbito de la tributación del impuesto de sociedades. Más en concreto, hemos estudiado la posible influencia que tengan distintas variables, representativas de características corporativas, a la hora de explicar que las empresas sean más proclives a obtener ventajas tributarias. Asimismo, hemos considerado también las conexiones entre las prácticas de planificación fiscal y lo que se

denomina como un alisamiento de beneficios, a fin de comprobar si las bases imponibles se acomodan a aquellas opciones de tributación que parecen resultar más favorables en un momento concreto.

Para llevar a cabo este estudio empírico, hemos aplicado una metodología descriptiva, que combina cálculos estadísticos y exploraciones gráficas, basándonos en una muestra inicialmente seleccionada de 2.436 sociedades mercantiles españolas, de las que se ha extraído diversa información a partir de sus Cuentas Anuales formuladas para los ejercicios comprendidos entre el período 2008-2018.

En síntesis, las principales y más destacadas conclusiones que se derivan de los resultados del análisis empírico que hemos realizado se pueden resumir en las siguientes:

- Distintos análisis efectuados en nuestro trabajo coinciden al poner de manifiesto que las prácticas de planificación fiscal se encuentran ampliamente difundidas y son de uso generalizado en las empresas españolas, y que parecen mantenerse a lo largo del tiempo, al menos durante el período temporal que se ha contemplado. A lo largo de nuestro estudio, y desde diferentes perspectivas analíticas, se ha podido comprobar que el patrón predominante en la muestra elegida se caracteriza porque el tipo efectivo al que las empresas tributan se suele situar en niveles sistemáticamente inferiores al tipo impositivo de referencia.
- Se aprecia la existencia de diferencias sectoriales significativas en lo que se refiere al promedio calculado para cada actividad del tipo de tributación efectivo en el impuesto de sociedades de las empresas que se integran en un mismo sector de pertenencia. Esto se explicaría por el hecho que haya ramas productivas cuya naturaleza las hace más propicias a ser más favorecidas por incentivos fiscales.
- Las empresas con rentabilidades superiores parecen resultar las más proclives a la utilización relativamente más intensa de la planificación

fiscal, lo cual resulta perfectamente congruente, precisamente por el propio efecto positivo que ejerce la obtención de ventajas fiscales sobre el rendimiento empresarial.

- Contrariamente a las expectativas de nuestros supuestos de partida, las empresas con más autonomía financiera son las que más están desarrollando planificación fiscal, al menos en comparación con las de mayor nivel de endeudamiento.
- Las empresas de mayor tamaño, considerando la cifra total de activos, son las que están consiguiendo aprovecharse de una menor tributación efectiva, por lo que las de mayores dimensiones se pueden identificar con aquellas que aparecen como las relativamente más planificadoras, tal y como cabía presuponer en las hipótesis que se formularon.
- No se detecta un porcentaje relevante de empresas que estén alisando artificialmente sus beneficios (apenas un 15% de las que componen la muestra). Sin embargo, en aquellas que se produce ese alisamiento de beneficios, se da la coincidencia de que también están mayoritariamente haciendo uso intensivo de planificación fiscal (hasta un 84% de las alisadoras).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

ABOODY, D.; BARTH, M. E. y KASZNIK, R. (1999): "Revaluations of fixed assets and future firm performance: Evidence from the UK". *Journal of accounting and economics*, 26 (1-3), 149-178.

AMAT SALAS, O. (2010): "Fiabilidad de la nueva normativa contable (PGC y NIIF) y detección de maquillajes contables". *Boletín de estudios económicos*, 65 (199), 93-104.

BERNOULLI, J. (1983): *La ley de los grandes números*. SIGMA, El mundo de las matemáticas, vol. 3. Newman-James, Grijalbo, Barcelona

BLASCO, N. B. y PELEGRÍN, V. (2005): "El alisamiento de beneficios en las cajas de ahorros españolas: cuantificación e instrumentos". *Moneda y crédito*, 221, pp. 69-104.

CALDERÓN CARRERO, J.M. y QUINTAS SEARA, A. (2015): *Cumplimiento tributario cooperativo y buena gobernanza fiscal en la era BEPS*. Editorial Civitas - Thomson Reuters, Madrid

CARPIO RIVERA, R. (2012): "La planificación tributaria internacional". *Revista Retos*, 2 (3), 53-68.

CASTILLO, J. (2004): "Impuesto sobre beneficios (NIC 12)", en *Normas Internacionales de Contabilidad (NIC/NIIF)*. Ediciones Gestión 2000, Barcelona.

CONTRERAS GÓMEZ, C. (2016): *Planificación fiscal: Principios, metodología y aplicaciones*. Editorial Centro de estudios Ramón Areces, Madrid.

COTTER, J. y ZIMMER, I. (1999): "Why do some firms recognize whereas others only disclose asset revaluations". Working paper, University of Southern Queensland. Disponible en:

https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=191448

DYRENG, S. D.; HANLON, M. y MAYDEW, E. L. (2008): "Long-Run Corporate Tax Avoidance". *The Accounting Review*, 83(1), 61-82.

ECKEL, N. (1981): "The income smoothing hypothesis revisited". *Abacus*, 17(1), 28-40.

FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, S.; CORDERO SÁNCHEZ, J. M.; CÓRDOBA LARGO A. (2002): *Estadística descriptiva*. Editorial ESIC, Madrid.

FERNÁNDEZ-RODRÍGUEZ, E. y MARTÍNEZ-ARIAS, A. (2014): "Determinants of the Effective Tax Rate in the BRIC Countries". *Emerging Markets Finance & Trade*, 50 (3), 214–228.

FIELDS, T., LYS, T. y VINCENT L. (2001): "Empirical Research on Accounting Choice". *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3), 255-307.

GARCÍA-AYUSO, M. y ZAMORA, C. (2003): "Análisis de los Factores Determinantes en el Reconocimiento de Créditos por Pérdidas Fiscales en las Empresas Españolas". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 117, pp. 395-429.

HOPE, O.K.; MA, M.S. y THOMAS, W.B. (2013): "Tax avoidance and geographic earnings disclosure". *Journal of Accounting and Economics*, 56(2-3), 170-189.

KRONBAUER, C. A.; MORENO ROJAS, J.; OTT, E. y SOUZA, M. A. (2012): "Evidencia de utilización oportunista de normas contables en el reconocimiento de pasivos fiscales diferidos en empresas brasileñas y españolas". *Revista de Contabilidade e Organizações*, 6(16), 39-48.

MOLINA LLOPIS, R. y BARBERÁ MARTÍ, A. (2017): "Los determinantes de la presión fiscal empresarial: evidencia en las empresas de la zona euro durante el periodo 2004-2014". *Harvard Deusto Business Research*, 6 (1), 69-82

MORENO ROJAS, J.; LÓPEZ HERRERA, D.; KRONBAUER, C. A. y SOUZA, M. A. (2010): “La activación de las diferencias temporales positivas en empresas cotizadas españolas: un estudio empírico”. Revista Contabilidade, Gestão e Governança, 13(1), pp. 3-15.

MOSES, O. (1987); “Income smoothing and incentives: Empirical tests using accounting changes”. The Accounting Review 62(2), 358-377

MUÑOZ RODRÍGUEZ, R. (2017): Impuesto de sociedades. Colección aula mentor, serie emprendedores. Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, Gobierno de España, Madrid.

PEREZ-CARBALLO, A. (1999): Lo que dicen y lo que no dicen los estados financieros: una presentación para no financieros. Editorial Ediciones Mentat, Madrid.

PINA, V. (1988): Efectos económicos de las normas contables. AECA, Madrid.

POVEDA, F. e IÑIGUEZ, R. (2001): “Alisamiento de beneficios vs. rentabilidad bursátil: Evidencia empírica”. Working paper IVIE WP-EC 2001-20. Disponible en <https://web2011.ivie.es/downloads/docs/wpasec/wpasec-2001-20.pdf>

ZAMORA RAMÍREZ, C. (2000): “Una Propuesta para el análisis de las relaciones entre la contabilidad y la fiscalidad: estudio del caso español”. Cuadernos de ciencias económicas y empresariales, 39, 115-140.

Anexo I. Histogramas de frecuencias. Variable TIE (2015-2018)

