



Universidad de Valladolid

ESCUELA DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DEL TRABAJO DE SORIA

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO FIN DE GRADO

EL IMPUESTO DE SOCIEDADES EN ESPAÑA E IRLANDA

Presentado por Pedro Jiménez Revilla

Tutelado por Belén Izquierdo Hernández

Soria, junio de 2017

CET

FACULTAD de CIENCIAS EMPRESARIALES y del TRABAJO de SORIA

AGRADECIMIENTOS

Me gustaría que estas líneas sirvieran para expresar mi agradecimiento a todas aquellas personas que con su ayuda han colaborado en la realización del presente trabajo, en especial a Dña. Belén Izquierdo Hernández, tutora de dicho proyecto, por la orientación, el seguimiento y la supervisión continua del mismo, pero sobre todo el apoyo recibido.

Especial mención requiere el interés mostrado por mi trabajo y las sugerencias recibidas de mis amigos de DE MIGUEL, LAFUENTE, SOTO ASOCIADOS, S.L., con los que me encuentro en deuda por la ayuda prestada para hacer posible la realización de este trabajo.

Quisiera hacer extensiva mi gratitud a todos los profesores de la Escuela de Ciencias Empresariales y del Trabajo de Soria, sin los cuales, a día de hoy este proyecto no habría sido posible gracias a su trabajo diario y su pasión por la enseñanza.

Un agradecimiento muy especial merece la comprensión, paciencia y el ánimo recibidos de mi familia y amigos.

A todos ellos, muchas gracias.



ÍNDICE

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	3
-------------------	---

PARTE PRIMERA: MARCO CONCEPTUAL

CAPÍTULO 1

Competencia fiscal

1.1. Competencia fiscal	11
1.2. Globalización y competencia fiscal.....	13
1.2.1. Reducción de los tipos impositivos.....	13
1.2.2. Incremento de los ingresos	14
1.3. Importancia del impuesto de sociedades en el crecimiento económico.....	15
1.4. Posicionamiento respecto a la forma de competencia.....	17
1.4.1. Aspectos generales de la competencia fiscal	17
1.4.2. Competencia tributaria “ <i>justa</i> ” versus “ <i>perjudicial</i> ”	19

PARTE SEGUNDA: ANÁLISIS COMPARATIVO

CAPÍTULO 2

El Impuesto de Sociedades en un entorno internacional

2.1. El Impuesto de Sociedades en el mundo.....	26
2.1.1. Estados Unidos	29
2.1.2. Brasil.....	29
2.1.3. Rusia.....	30
2.1.4. India.....	30
2.1.5. China	30
2.2. El Impuesto de Sociedades en la Unión Europea	31
2.2.1. Tipo impositivos	32
2.2.2. Rentas exentas	33
2.2.3. Gastos deducibles.....	35
2.2.4. Incentivos.....	37
2.2.5. Doble imposición.....	38

2.3. Recaudación comparada del Impuesto de Sociedades	39
2.3.1. Recaudación del Impuesto de Sociedades respecto al resto de ingresos públicos	39
2.3.2. Rendimientos por Impuesto de Sociedades en relación al Producto Interior Bruto	41

CAPÍTULO 3

El Impuesto de Sociedades en España

3.1. Antecedentes	45
3.2. Características generales recogidas en la ley 27/2014	46
3.3. Ingresos tributarios e Impuesto de Sociedades.....	46
3.4. Actividades incentivadas fiscalmente.....	52

CAPÍTULO 4

El Impuesto de Sociedades en Irlanda

4.1. Antecedentes	59
4.2. Características generales	62
4.3. Ingresos tributarios	62
4.4. Algunos casos destacados.....	68
4.4.1. Google	68
4.4.2. Microsoft	69
4.4.3. Apple.....	70

CAPÍTULO 5

Conclusiones

5.1. Conclusiones generales y específicas.....	73
---	-----------

BIBLIOGRAFÍA.....	78
--------------------------	-----------



ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

PARTE PRIMERA: MARCO CONCEPTUAL

CAPÍTULO 1

La competencia fiscal

GRÁFICOS:

Gráfico 1.1. Efectos de las reformas fiscales	15
Gráfico 1.2. Incidencia del IS en el crecimiento económico.....	16

PARTE SEGUNDA: ANÁLISIS COMPARATIVO

CAPÍTULO 2

El Impuesto de Sociedades en un entorno internacional

TABLAS:

Tabla 2.1. Tipo marginal máximo medio por zonas geográficas	27
Tabla 2.2. Países con el tipo marginal más alto. Top 20	28
Tabla 2.3. Países con el tipo marginal más bajo. Top 20	28
Tabla 2.4. Tasas impositivas IS en 2015.....	32
Tabla 2.5. Rentas exentas en el IS	34
Tabla 2.6. Principales deducciones en el IS.....	36
Tabla 2.7. Incentivos recogidos por países	38

GRÁFICOS:

Gráfico 2.1. Evolución de tipo marginal del IS en la OCDE	26
Gráfico 2.2. El Impuesto de Sociedades en el mundo	31
Gráfico 2.3. Evolución del tipo medio impositivo por IS de la UE-25 (1995-2015)	32
Gráfico 2.4. Recaudación en % a través de los principales sujetos pasivos en proporción de la recaudación tributaria total en 2015	40
Gráfico 2.5. Recaudación a través del IS como porcentaje del PIB.....	41

CAPÍTULO 3

El Impuesto de Sociedades en España

TABLAS:

Tabla 3.1. Evolución recaudación presupuestada y real	48
Tabla 3.2. Evolución tipo de interés efectivo	49
Tabla 3.3. Demografía empresarial en España	52
Tabla 3.4. Deducciones para incentivar actividades IS en España	53
Tabla 3.5. Ajustes al resultado contable para obtener la base imponible	54
Tabla 3.6. Deducciones de la cuota íntegra	54

GRÁFICOS:

Gráfico 3.1. Recaudación tributaria 2015	47
Gráfico 3.2. Evolución de los principales impuestos (Mill. de €)	47
Gráfico 3.3. Evolución de los principales impuestos (%Imp. relativa)	48
Gráfico 3.4. Evolución tipo de interés efectivo	50
Gráfico 3.5. Tasa de variación PIB vs IS	51
Gráfico 3.6. Importancia recaudación IS vs PIB	51
Gráfico 3.7. Importancia relativa de las deducciones por tipología	55

CAPÍTULO 4

El Impuesto de Sociedades en Irlanda

TABLAS:

Tabla 4.1. Evolución del tipo de gravamen del IS en Irlanda	60
Tabla 4.2. Desviaciones de las previsiones recaudativas	64
Tabla 4.3. Demografía empresarial en Irlanda	67

GRÁFICOS:

Gráfico 4.1. Efectos de la reducción de impuestos	60
Gráfico 4.2. Recaudación tributaria 2015	63
Gráfico 4.3. Evolución de los principales impuestos (Mill. de €)	63
Gráfico 4.4. Evolución de los principales impuestos (%Imp. relativa)	64
Gráfico 4.5. Tipo de interés efectivo vs tipo marginal	65
Gráfico 4.6. Tasa de variación PIB vs IS	66
Gráfico 4.7. Importancia recaudación IS vs PIB	66
Gráfico 4.8. Evolución tipo marginal IS vs recaudación	68



ÍNDICE DE SIGLAS Y ABREVIATURAS

BOE	Boletín Oficial del Estado
BRICS	Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica
CSO	Central Statistics Office
E.A.U.	Emiratos Árabes Unidos
EE.UU.	Estados Unidos
INE	Instituto Nacional de Estadística
IRPF	Impuesto sobre las Personas Físicas
IS	Impuesto de Sociedades
IVA	Impuesto sobre el Valor Añadido
OCDE/OECD	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
PIB	Producto Interior Bruto
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
SCT	Social Contribution Tax
UE	Unión Europea



INTRODUCCIÓN

En un ambiente de internacionalización global como en el que vivimos en la actualidad, empresas y países se ven afectados por diferentes circunstancias que exponemos a continuación. Los impuestos son un componente crucial de la competitividad internacional de los países. La estructura fiscal de un país es un factor importante para las empresas al decidir dónde invertir, cuánto invertir, y qué tipo de operaciones realizar para localizar fábricas, oficinas y centros de dirección en los diferentes países según la conveniencia de dicha compañía.

Un país ya no puede imponer altos impuestos a los negocios, a la inversión y la actividad sin afectar negativamente a su rendimiento económico. En los últimos años, muchos países han reconocido este hecho y se han lanzado a reformar sus códigos fiscales para ser más competitivos. Sin embargo, otros no han podido o no han querido hacerlo, y están sufriendo las consecuencias.

Estados Unidos es un buen ejemplo de una estructura fiscal no competitiva. La última gran reforma en la estructura impositiva de EE.UU. fue hace 29 años como parte de la Ley de Reforma Fiscal de 1986, cuando el Congreso redujo el tipo del impuesto de sociedades marginal máximo del 46% al 34% en un intento por hacer que las empresas estadounidenses fueran más competitivas, tanto a nivel nacional como internacional. Desde entonces, los

países miembros de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE) han seguido el ejemplo, la reducción del impuesto de sociedades. El tipo impositivo medio de la OCDE era del 47,5% en la década de 1980, siendo en la actualidad del 25%. Sin embargo en 1993, el Gobierno de los EE.UU. decidió moverse en dirección opuesta, elevando su tarifa corporativa marginal al 35%. El resultado de lo mencionado ha sido y es que Estados Unidos tiene uno de los tipos más altos del impuesto de sociedades en el mundo. En la actualidad, Donald Trump ha propuesto un nuevo cambio de rumbo, anunciando su deseo de realizar la mayor bajada de impuestos de la historia de EE.UU. con 20 puntos menos para las empresas.

La competencia fiscal, aunque no es un fenómeno nuevo, merece ser estudiada a fin de encontrar correcciones que impidan la libre asignación de recursos con un propósito que no sea el económico. En la actualidad hay algunos problemas que no están resueltos, puesto que continúan existiendo los paraísos fiscales, así como también los países con políticas próximas a ellos. Irlanda es un buen ejemplo de ello en cuanto al impuesto sobre sociedades se refiere. Hoy en día se implementan políticas que corrijan esta competencia desleal, puesto que es perjudicial para el sistema.

Por todo ello, y viendo la importancia del tema según lo expuesto anteriormente, el objetivo de este trabajo ha sido mostrar el grado de relevancia que tiene el impuesto de sociedades en el crecimiento económico - pues afecta directamente a los países y a las empresas - y cómo se puede ver afectado dicho crecimiento según sea el código fiscal de cada país, concretamente en España e Irlanda. Es decir, la demostración de cómo puede afectar al sistema recaudatorio y al crecimiento económico de un país según el sistema fiscal societario que el gobierno haya adoptado.

Para ello, en primer lugar, se va a explicar qué es la competencia fiscal, cómo afecta a las relaciones internacionales de los países y las ventajas y desventajas que se derivan de las políticas que los países y las instituciones toman al respecto.

Por otro lado, y de un modo genérico, también se va realizar una breve comparación internacional del impuesto de sociedades, conocer cómo ha variado con el paso de los años y las diferencias impositivas existentes de un país a otro.

En último término, se han analizado los códigos fiscales de España e Irlanda, pues ambos han sufrido la reciente y conocida crisis financiera de forma muy similar, cayendo en ambos casos en los excesos de una burbuja inmobiliaria colosal que acabó afectando a la solvencia de la banca hasta el punto de tener que pedir auxilio financiero a Europa. Bien es cierto que la ayuda recibida ha sido distinta¹, mientras que a España se le concedió una

¹ En cuanto a las condiciones, en los dos casos se trata de préstamos, pero sus desembolsos están condicionados al cumplimiento de planes de ajustes macroeconómicos. O sea, si no se aprueban determinadas reformas, no se transfiere el dinero. Esto es lo que se denomina "condicionalidad macroeconómica". Irlanda está sometida a ella. España no, puesto que la condicionalidad está confinada al sistema financiero que será el receptor final de los fondos.

línea de crédito de 100.000 millones de € (casi el 10% del PIB) a Irlanda se le dio un préstamo de 85.000 millones de € (48% del PIB). Sin embargo, las medidas fiscales tomadas por cada uno de ellos difieren en varios aspectos, los cuales se comentaran a lo largo de este trabajo.

La metodología empleada para la explicación teórica de competencia fiscal y el impuesto de sociedades, así como la recopilación de datos ha sido la revisión bibliográfica. Una vez recopilada toda la información y datos necesarios, se ha empleado el método del análisis de caso, mediante el cual hemos analizados los datos sobre distintos sistemas fiscales.

El trabajo se ha estructurado en dos partes. Una primera parte donde se encuentra el marco conceptual y que está compuesta por un capítulo. En la segunda parte se realiza un análisis comparativo compuesto por tres capítulos.

En el primer capítulo se analizará con exactitud el concepto de competencia fiscal. Para ello, se explican brevemente las distintas acepciones de competencia fiscal y varios motivos de por qué los tipos impositivos societarios varían según la literatura económica. A continuación, destacaremos la importancia que tiene el impuesto de sociedades con el crecimiento económico. Y finalizaremos el capítulo hablando de las formas de competencia fiscales actuales.

En el segundo capítulo, se realizará un breve análisis del impuesto de sociedades internacional observando las diferentes tasas de unos países a otros y la evolución de los tipos marginales, entre otros aspectos, para posteriormente centrarnos en una comparativa más a fondo del mismo en el entorno europeo - debido al interés que nos concierne - apreciando diferencias en cuanto a las deducciones, bonificaciones, rentas exentas y otras peculiaridades entre los países miembros.

En el tercer y cuarto capítulo, se desarrollan los sistemas fiscales de España e Irlanda desde una perspectiva tributaria. Veremos cómo ha cambiado la Ley de Sociedades en ambos países, la evolución de los tipos marginales y efectivos y otras peculiaridades. También observaremos como las semejanzas y diferencias de ambos sistemas afectan al sistema recaudatorio de ambos países y a su crecimiento económico.

Para finalizar este trabajo, concluiremos en el capítulo quinto con las conclusiones e impresiones extraídas tras su realización.



Parte Primera
MARCO CONCEPTUAL



Capítulo 1

LA COMPETENCIA FISCAL

Para ayudar a los lectores a orientarse, este capítulo presenta un panorama general de algunos de los principales temas que aparecen en los análisis económicos de competencia fiscal.

1.1. Concepto de competencia fiscal

¿Qué es la competencia fiscal?

La competencia fiscal tiene lugar entre dos o más países, que eligen sus políticas fiscales no cooperativas o de forma independiente, lo que afecta a la cuantía del impuesto (móvil), bases imponibles para cada uno de ellos (Wilson², 1999; Wilson y Wildasin³, 2004; Rohac⁴, 2006).

² Wilson, John Douglas (1999): *"Theories of Tax Competition"*. National Tax Journal, Vol. 2, Pags. 269-304.

³ Wilson, John Douglas y Wildasin, David (2004): *"Capital Tax Competition: Bane or Boon?"*. Journal of Public Economics, Pags. 1065-1099.

⁴ Rohac, Dalibor (2006): *"Evidence and Myths about Tax Competition"*. New Perspectives on Political Economy, Pags. 86-115.

Este término fue utilizado por primera vez por varios economistas, a saber: Zodrow y Mieszkowski⁵ (1986) y Wilson⁶ (1986 y 1999), reconociendo las consecuencias de la misma: la disminución de los tipos impositivos y la infraprovisión de bienes públicos.

La competencia fiscal es entendida como una serie de comportamientos de los gobiernos dirigidos bien a la atracción de capitales a su territorio o bien al mantenimiento de las actividades gravadas en su jurisdicción. En cualquiera de los casos, la herramienta mediante la cual los gobiernos llevan a cabo sus propósitos es a través de la disminución de la carga fiscal, bien mediante reducciones de los tipos impositivos o bien mediante incentivos fiscales cuyo efecto es la reducción de los tipos efectivos.

Los efectos derivados de estas conductas competitivas entre los países en el ámbito fiscal, constituyen un motivo de inquietud para los mismos, ya sea por la repercusión recaudatoria como por la trascendencia en sus economías. La envergadura de estos aspectos no es pequeña, pues la disminución de los ingresos grabados fiscalmente afecta directamente a la sostenibilidad del gasto público.

Además de las consecuencias anteriormente mencionadas, la competencia fiscal no sólo proyecta problemas de índole moral y recaudación, sino que también ocasionan ineficiencia en la distribución de capitales por parte de los sujetos pasivos.

La escasa objetividad en la estructuración del impuesto de sociedades, debido a la incidencia que tiene sobre el capital, hace que las empresas tomen decisiones de inversión y producción en función de los códigos fiscales, en lugar de valorar los aspectos económicos. Parafraseando a García Prats⁷ (2001) en su busca por alcanzar una objetividad en dicho impuesto "...la consecución de la imparcialidad del mercado sería posible con la pérdida efectiva de la soberanía fiscal de los países...".

En la misma línea que García Prats, y relacionado con la forma de lidiar sobre lo mencionado, Oates⁸ (1972) considera que cuando la competencia fiscal provoca desequilibrios importantes en materia de eficiencia económica, se precisa de un órgano mediador que regule o intervenga el mercado y evite que los distintos enfoques generen tantas discrepancias.

Por un lado, encontramos a los que se inclinan por tomar decisiones cooperantes entre gobiernos quedando reflejadas en normas "soft-law" y, por el otro lado, encontramos los partidarios que consideran más conveniente la

⁵ Zodrow, George R. y Mieszkowski, Peter M. (1986): "*The Effects of Tax Competition*". Theoretical and Applied Economics. Pags. 39-52.

⁶ Wilson, John D. (1986): "*A Theory of Interregional Tax Competition*". Journal of Urban Economics. Pags. 296-315.

Wilson, John D. (1999): "*Theories of Tax Competition*". National Tax Journal.

⁷ García Prats, Francisco Alfredo (2001): "*Fiscalidad de los precios de transferencia (operaciones vinculadas)*". CEF. Págs. 17-52.

⁸ Oates, Wallace E. (1972): "*Fiscal federalism*". New York, Harcourt Brace Jovanovich.

aplicación de normas de armonización fiscal⁹ con carácter obligatorio para los países implicados, siendo regladas por un órgano superior, velando así por el correcto funcionamiento. Mientras que los primeros han hecho especial énfasis en analizar las iniciativas internacionales, cuyo propósito es constituir convenios sobre prácticas no convenientes de competencia fiscal a evitar – códigos de buena conducta-; los segundos se concentran en normas de armonización fiscal de obligada aplicación y con cierto grado de integración política.

Muchos han sido los autores que han disertado acerca de la competencia fiscal, y como se puede observar, hay muchas acepciones sobre la misma. Se han mostrado los más relevantes, pues reflejan de una forma muy completa, un elemento clave para este trabajo.

1.2. Globalización y competencia fiscal

El proceso de globalización, brevemente explicado, se podría definir como el desarrollo de una apertura e integración económica que han sufrido los países. Dicho proceso ha tenido una relevancia especial en la evolución reciente de la competencia fiscal, lo cual se puede apreciar a través de la reducción de los tipos impositivos y el incremento de los ingresos recaudados que se ha producido en las últimas décadas.

1.2.1. Reducción de los tipos impositivos

La globalización en general, y la financiera en particular, conllevan una reducción de los tipos impositivos sobre los factores de producción, lo que refleja una mayor competencia y capacidad de las empresas multinacionales de transferir las ganancias a través de los precios de transferencia. Esta hipótesis se deriva de una cadena importante sobre la globalización, la relacionada con la actividad multinacional y el impuesto de sociedades.

Devereux¹⁰ (2008) corrobora lo expuesto previamente cuando argumenta que *"...la continúa caída en los tipos marginales y efectivos del impuesto de sociedades en los países de la OCDE y de la UE es consistente con el aumento de los niveles de competencia entre los países por las empresas, capital y ganancias..."*. Sostiene que a medida que la globalización avanza, los países se vuelven más abiertos, y los costes de transporte y comunicación caen, y parece probable que las tasas impositivas también lo hagan.

⁹ Se han utilizado definiciones de armonización fiscal. Por ejemplo, Mansour, Mario y Rota-Grazios, Gregoire (2013): *"Tax Coordination, Tax Competition and Revenue Mobilization in the West African Economic and Monetary Union"*, identifican la "coordinación" tributaria como reglas que se están adoptando dentro de un conjunto predefinido de países, mientras que la "cooperación" tributaria tiene lugar cuando el conjunto de países competidores no está predefinido.

¹⁰ Devereux, Michael P. (2008): *"The Effects of EU Formula Apportionment on Corporate Tax Revenues"*. Fiscal Studies. Pags. 1-33.

La hipótesis se basa en la idea de que la globalización financiera proporciona un mayor espacio para el arbitraje fiscal internacional. Esto es particularmente cierto, teniendo en cuenta la elasticidad relativamente alta de las decisiones de inversión corporativa a las tasas impositivas. Por lo tanto sugiere que, ante la creciente competencia global en los negocios con empresas que se trasladan a países o jurisdicciones con menores impuestos sobre la actividad empresarial, habría una "carrera a la baja" en los tipos del impuesto de sociedades.

Además, el creciente uso del comercio electrónico, del comercio intracomunitario y de los centros financieros off-shore (paraísos fiscales) dificulta el control de la actividad y los beneficios empresariales, lo que probablemente induzca a los gobiernos a bajar las tarifas estatutarias y que tanto directamente como indirectamente puedan tener consecuencias adversas para los ingresos fiscales. Se espera que las presiones resultantes a lo largo del tiempo conduzcan a la disminución de la tributación de los factores más móviles y, presumiblemente, al aumento de la imposición de los factores menos móviles.

1.2.2. Incremento de los ingresos

A pesar de la teoría de la macroeconomía abierta y la caída de las tasas, los ingresos de las empresas y los impuestos han aumentado de forma constante durante los últimos 30 años. Los promedios de los ingresos fiscales societarios como porcentaje del PIB contra la recaudación de impuestos han aumentado con el tiempo.

Para Estados Unidos y el promedio de los países miembros de la Unión Europea (UE), por ejemplo, los ingresos fiscales corporativos como parte porcentual del PIB, han aumentado en los últimos 35 años desde el 1,6% del PIB en 1980 a 3,4% en 2009, año de crisis financiera.

Entre 1980 y 2009 ha sido un período de globalización financiera trepidante entre los países. Los tipos impositivos corporativos han caído en promedio durante el mismo período, mientras que las bases tributarias se han ampliado mediante la reducción de los incentivos y otras deducciones. Todo ello ha contribuido al fuerte aumento de las recaudaciones de impuestos sobre las sociedades.

La evolución de los ingresos del impuesto de sociedades se observa también en los mercados de economías emergentes; en relación al total, los impuestos corporativos representan casi el 20% de los ingresos fiscales, la cifra más alta jamás registrada.

En esta línea conceptual, se producen importantes aportaciones de Quinn¹¹ (1997), quien descubrió que la liberalización de la cuenta de capital estaba asociada con el aumento de los ingresos fiscales corporativos, y no con

¹¹ Quinn, Dennis (1997): *"The Correlates of Change in International Financial Regulation"*. American Political Science Review.

la erosión de la base tributaria. En otro estudio más reciente, Dreher¹² (2006), utilizando una amplia gama de indicadores de la globalización, que en general están sustancialmente correlacionados, encontró que entre los años 1970 y 2000 en los países de la OCDE, los ingresos fiscales sobre el capital aumentan significativamente con la globalización.

1.3. Importancia del impuesto de sociedades en el crecimiento económico

La competencia fiscal tiene su fundamento en las reformas fiscales, las cuales tienen su razón de ser en los efectos que los impuestos tienen en la economía. Por lo tanto, resulta conveniente explicar brevemente la relación teórica entre el impuesto de sociedades y el crecimiento económico.

En general, un impuesto puede afectar al bienestar y al crecimiento económico si altera las decisiones de los agentes económicos en la asignación de los recursos. Las vías a través de las cuales las variables afectan al crecimiento son dos: acumulación de factores productivos y la productividad de los mismos.

Gráfico 1.1: Efectos de las reformas fiscales



Fuente: Elaboración propia.

Un estudio de la OCDE sobre el crecimiento fiscal y económico estableció una jerarquía de impuestos donde estos se clasifican en términos de sus impactos sobre el crecimiento económico, con el impuesto de sociedades clasificado como el tipo de impuesto que más impacto tiene sobre el crecimiento económico¹³.

¹² Dreher, Axel (2006): "Does Globalization Affect Growth? Evidence from a new Index of Globalization". Applied Economics. Pags. 1091-1110.

¹³ Arnold, J. (2008): "Do Tax Structures Affect Aggregate Economic Growth?"

Gráfico 1.2: Incidencia del IS sobre el crecimiento económico



Fuente: Elaboración propia.

En la confección del estudio, se realizó una revisión de la literatura económica sobre la política del impuesto de sociedades. La revisión sintetiza la parte teórica y empírica de la literatura y se centra en un número determinado de preguntas clave:

- ¿De dónde proviene la incidencia del impuesto de sociedades? En otras palabras, ¿quién soporta realmente la carga del impuesto de sociedades - empresas o empleados -?
- ¿Cómo responden las inversiones de capital y las inversiones extranjeras al impuesto de sociedades?
- ¿Qué impacto tiene el impuesto de sociedades sobre la productividad y la innovación, los principales impulsores del crecimiento sostenible a largo plazo?
- ¿Cuál es el impacto global del impuesto de sociedades en el crecimiento económico?

La medida en que la carga del impuesto de sociedades recae sobre las empresas o empleados depende en gran parte de la movilidad relativa de capital y mano de obra. Cuando el capital es más móvil que la incidencia de la mano de obra, la imposición tiende a caer sobre los salarios y el empleo.

La acumulación de capital se ve afectado por el impuesto a través de cambios en los incentivos para invertir. La evidencia empírica sugiere que la acumulación de capital puede responder a las tasas de impuestos, la depreciación y la deuda, que todos ellos interrelacionados cambian la inversión óptima en el capital de las empresas. El efecto del impuesto sobre el capital difiere a través de los activos con la evidencia que indica que la carga de los impuestos recae más, en gran medida a la inversión en tecnología de la información y la comunicación.

La capacidad del impuesto de sociedades para influir en los flujos de inversión extranjera directa está bien establecida. Las investigaciones de la

OCDE indican que un aumento del 1% en el impuesto de sociedades se traduce en una caída de la inversión extranjera directa del 3,7%.

La OCDE considera que el impuesto actúa sobre la actividad innovadora al reducir el rendimiento disponible para que las empresas introduzcan innovaciones en sus líneas de productos y procesos de producción o a través de inversiones reducidas en nuevos activos de capital que incorporen el progreso tecnológico.

Los datos basados en un amplio número de países indican que una reducción del 10% del impuesto de sociedades podría tener entre un 0,6% y un 1,8% de efecto en las tasas de crecimiento económico. En Irlanda, se ha demostrado que el efecto de la reducción de la tasa del impuesto de sociedades en el sector empresarial y de servicios ha aumentado considerablemente el PIB en los años posteriores a la modificación de la tasa del 12,5%. Las conclusiones con respecto al crecimiento son claras e inequívocas, y complementan la investigación fiscal y de crecimiento de la OCDE. Los impuestos corporativos reducen el crecimiento económico al reducir no solo el rendimiento de las empresas sino también el número de personas que invierten en capital y en actividades innovadoras como la investigación y el desarrollo.

1.4. Posicionamiento respecto a la forma de competencia

Como ya hemos adelantado anteriormente, podemos encontrar varias posturas al respecto. A continuación, se pretende hacer hincapié en ellas.

1.4.1. Aspectos generales de la competencia fiscal

Armonización fiscal versus competencia tributaria

El concepto opuesto de "competencia tributaria" ha estado durante décadas en la ciencia económica, pero alcanzó el nivel de las instituciones europeas no antes de los años noventa. En un artículo seminal publicado en 1956, Charles Tiebout discutió la situación de las comunidades locales que tratan de atraer a los habitantes ricos ofreciendo una mezcla razonable de impuestos y bienes públicos. Es en este artículo, que el famoso concepto de "votar con los pies" se estableció en el mundo económico. Las personas ya no sólo influyen en el comportamiento de los gobiernos mediante su voto en las elecciones generales, sino que también lo hacen moviendo su base impositiva a otras jurisdicciones.

Esto conduce a un efecto que - en una frase acuñada por el filósofo alemán Friedrich Nietzsche - se puede llamar una "revalorización de valores". El contribuyente ya no es el sujeto pasivo del gobierno, sino que es el gobierno el que tiene que ajustarse a las necesidades y deseos de sus contribuyentes, especialmente a los miembros económicamente poderosos de la sociedad.

La idea de un "mercado" que antes se limitaba a la producción y venta de bienes y servicios privados ahora se extiende a los gobiernos que tienen que considerar una "relación coste-beneficio" razonable cuando ofrecen bienes públicos a los habitantes de su país. Este análisis económico del comportamiento del gobierno ha dado lugar a una abundante literatura en el campo de las finanzas públicas. El problema "democrático" que plantea la competencia fiscal se vuelve demasiado claro cuando los individuos ricos o los inversores extranjeros que no pertenecen a la circunscripción de un país ganan una influencia masiva en la política fiscal de un Estado.

Cuando comparamos los pros y los contras económicos de la armonización fiscal con la competencia impositiva, podemos distinguir lo siguiente:

Pro armonización fiscal:

- Reducción de los costes de cumplimiento.
- Transparencia para el contribuyente.
- Neutralidad fiscal a fin de fomentar la asignación óptima de recursos y apoyar a los individuos y las naciones.
- Equidad de impuestos.
- Efectos redistributivos de la tributación.

Pro competencia tributaria:

- Presión a la baja sobre la carga tributaria.
- Disciplina fiscal.
- Balance adecuado del nivel tributario y de los bienes públicos.

No debe pasar desapercibido que en los recientes documentos de la Comisión Europea sobre política fiscal los méritos de la competencia fiscal parecen ser aceptados de manera discreta¹⁴. Por otra parte, el Consejo ECOFIN ha destacado, sobre todo en los documentos de "Código de conducta", los "efectos positivos de una competencia leal"¹⁵. En su informe recientemente publicado sobre la Comunicación de la Comisión sobre la fiscalidad de las empresas en Europa, el Parlamento Europeo adoptó una postura más positiva sobre los méritos de la competencia fiscal. Considera que la competencia fiscal entre los Estados miembros, en el contexto de normas que impiden un comportamiento impropio, puede – según cita - "*...favorecer un enfoque positivo de los Estados miembros, contribuir a evitar que la presión fiscal alcance niveles excesivos...*" y que "*...la competencia fiscal no es contraria a la realización del mercado interior que no supone una nivelación*

¹⁴ Comisión Europea, Towards Tax-Coordination in the European Union – A Package to tackle harmful Tax Competition, 5 de Noviembre de 1997, COM (97) p.564.

¹⁵ Conclusiones del Consejo de la reunión del Consejo ECOFIN de 1 de Diciembre de 1997 sobre política fiscal, Anexo 1, p.3.

total de las condiciones de competencia en cada país y ciertamente no las relativas a la fiscalidad..."¹⁶.

1.4.2. Competencia tributaria "justa" versus "perjudicial"

La dicotomía "general" entre armonización fiscal y competencia fiscal no debe confundirse con el antagonismo "específico" de la competencia fiscal "justa" y "perjudicial". Esta última noción ha estado en el centro de dos iniciativas de la Unión Europea y la OCDE que se iniciaron a finales de los años noventa.

Para entender el debate sobre la competencia fiscal "perjudicial" hay que tener en cuenta que los efectos económicos positivos de la competencia fiscal se ven en su función disciplinaria desde la perspectiva del gobierno que tiene que equilibrar la adquisición de bienes públicos con el nivel de la fiscalidad y desde la perspectiva del contribuyente que también va a evaluar la "relación costo-beneficio" de su carga tributaria.

Este equilibrio ya no existe cuando el contribuyente no se preocupa por el nivel de bienes públicos ofrecidos por un país (mano de obra calificada o buena infraestructura) o cuando un gobierno ofrece incentivos fiscales específicos que no afectan a su situación presupuestaria en su conjunto. Esto puede conducir a una política de "mendigo tu vecino".

Por consiguiente, según el informe de la OCDE sobre "competencia fiscal perjudicial", las prácticas son consideradas perjudiciales – pues según cita - *"...ya que no reflejan diferentes juicios sobre el nivel adecuado de impuestos y gastos públicos o la combinación apropiada de impuestos en una economía en particular, aspectos de la soberanía de cada país en materia fiscal, pero son, en efecto, para atraer inversiones o ahorros originados en otros países o para facilitar la evitación de los impuestos de otros países..."¹⁷.*

Partiendo de esta definición, es fácil identificar situaciones que podrían dar lugar a incentivos fiscales que constituyan una competencia fiscal "perjudicial" en este sentido:

- Para el gobierno es importante otorgar incentivos fiscales específicos que no afecten la situación fiscal general de los "contribuyentes ordinarios" (por ejemplo, incentivos sólo para los contribuyentes extranjeros o para las empresas, bienes o servicios selectivos).
- Para el contribuyente es importante que su inversión no requiera un nivel demasiado alto de infraestructura u otros bienes públicos (por ejemplo, una inversión puramente financiera).

A diferencia de las prácticas fiscales "perjudiciales", la competencia "justa" incluiría aspectos generales del sistema fiscal, por ejemplo, una reducción general de los tipos impositivos junto con una ampliación de la base

¹⁶ European Parliament, Report on the Commission Communication on Tax Policy in the EU, (2002), par.G.2/3.

¹⁷ OCDE, Harmful Tax Competition – An Emerging Global Issue, (1998), p.29.

imponible. Un cambio en las reglas tributarias generales de un país afectaría, por un lado, a un gran ancho de banda de contribuyentes, incluyendo así todo tipo de actividades económicas. Además, esas políticas generales imponen importantes restricciones a la política presupuestaria del gobierno, forzando así al gobierno a ejercer "disciplina fiscal".

Tanto las instituciones europeas como el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE han intentado identificar elementos de un régimen fiscal que podría considerarse "perjudicial" en este sentido.

He aquí una breve lista¹⁸:

- No existencia o bajos tipos impositivos efectivos.
- "Ring-Fencing", es decir, incentivos fiscales específicos para los contribuyentes extranjeros.
- Falta de transparencia.
- Falta de intercambio efectivo de información.
- Definición artificial de la base imponible.
- Incumplimiento de los principios de precios de transferencia generalmente aceptados.
- Exención de ingresos de fuentes extranjeras.
- Tasa impositiva o base impositiva negociable.
- Disposiciones de confidencialidad.
- Promoción activa de los sistemas fiscales.
- No hay actividad económica real.

Al examinar esta lista debe tenerse en cuenta que la verdadera relevancia de estos elementos es muy controvertida en el debate internacional.

En la literatura económica se ha observado que, desde la posición de un solo país (por ejemplo, en desarrollo), los incentivos fiscales específicos para la inversión extranjera o ciertos sectores de la economía podrían resultar mucho más eficientes que los cambios generales en el sistema fiscal. Incluso las prácticas de paraísos fiscales se han justificado ya que representan la única posibilidad de que ciertos países muy pequeños compensen las desventajas estructurales sin hacer demasiado daño a otras jurisdicciones, mientras que un sistema tributario "normal" no traerá muchos beneficios a estos lugares.

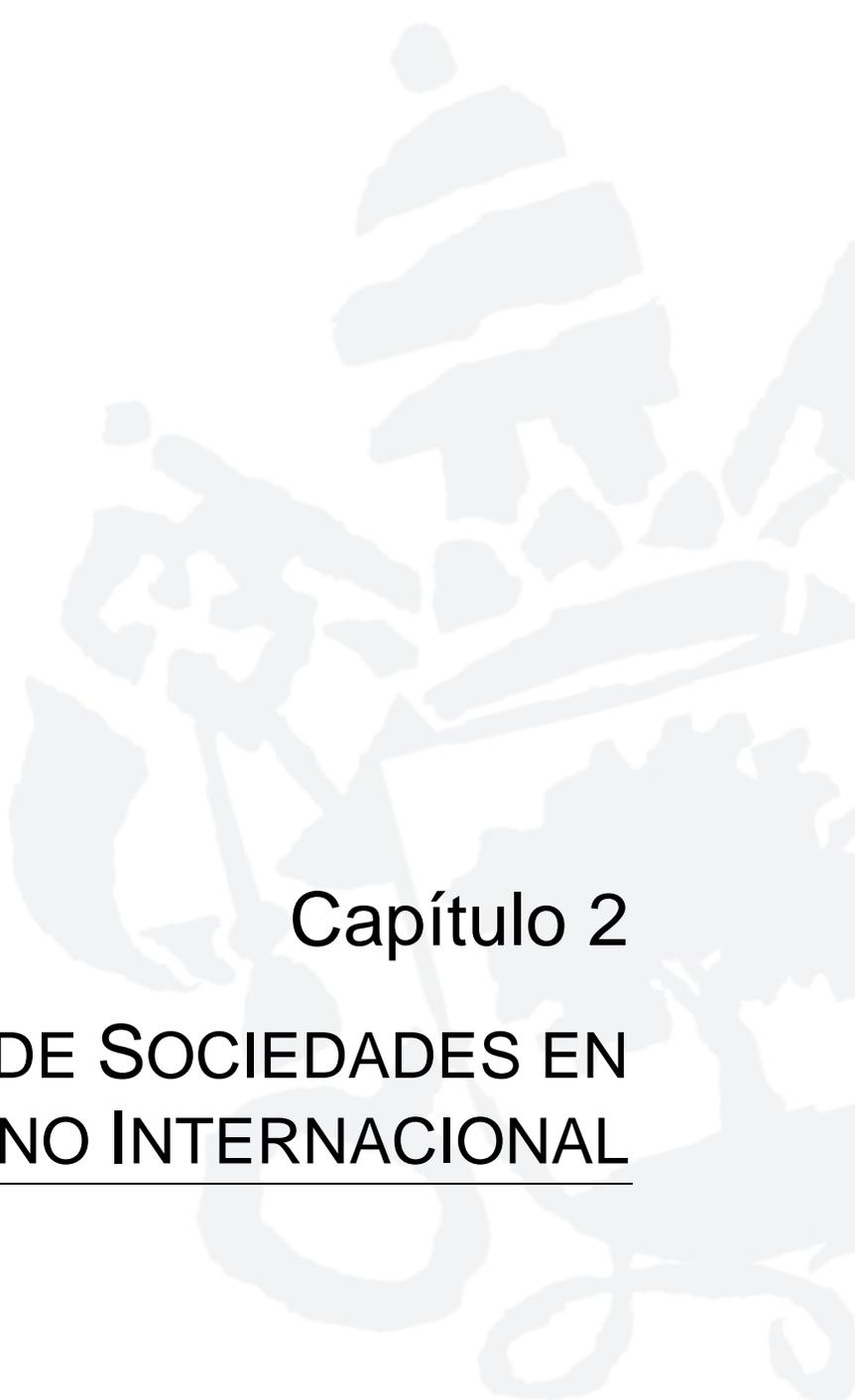
Al final, no se deben confundir las prácticas fiscales preferenciales que otorgan incentivos legales (pero económicamente problemáticos) a la inversión transfronteriza con estructuras de evasión fiscal (por ejemplo, no declaraciones de ingresos de capital) facilitadas por las disposiciones de secreto bancario o falta de intercambio de información.

¹⁸ OECD, Harmful Tax Competition supra, par.61 et seq.; Council Conclusions, 1 Dez 1997, supra, Annex 1, B.



Parte Segunda

ANÁLISIS COMPARATIVO



Capítulo 2

EL IMPUESTO DE SOCIEDADES EN UN ENTORNO INTERNACIONAL

Aunque el núcleo de este ensayo se centra en realizar un análisis comparativo entre la fiscalidad de las sociedades jurídicas en España e Irlanda, se ha considerado interesante realizar una primera aproximación al Impuesto de Sociedades en un contexto internacional, el cual será objeto de este capítulo.

El mismo va a ser desarrollado en dos grandes bloques. El primero de ellos considerando la diversidad normativa a nivel mundial, para posteriormente acabar enfocándolo dentro de la Unión Europea.

El motivo que fundamenta este análisis por separado es el siguiente. Como ya se ha indicado en la introducción, la fiscalidad, al igual que los costes salariales, son determinantes en las decisiones económicas de las empresas internacionalizadas. Si bien, puede existir una gran diferencia si la decisión de deslocalización se toma dentro de la Unión Europea (y más en concreto los países que comparten moneda común, el Euro) o si es fuera de ella. Y es que fuera de la misma habría que considerar algunos riesgos adicionales como son el riesgo de tipo de cambio o el riesgo país. Si bien podría argumentarse que dentro de la Unión Europea el riesgo país también estaría presente, y esto es algo que en la reciente crisis financiera se ha puesto de manifiesto con las divergentes rentabilidades exigidas a los bonos soberanos de los países miembros (las famosas primas de riesgo país). No obstante, dentro de un

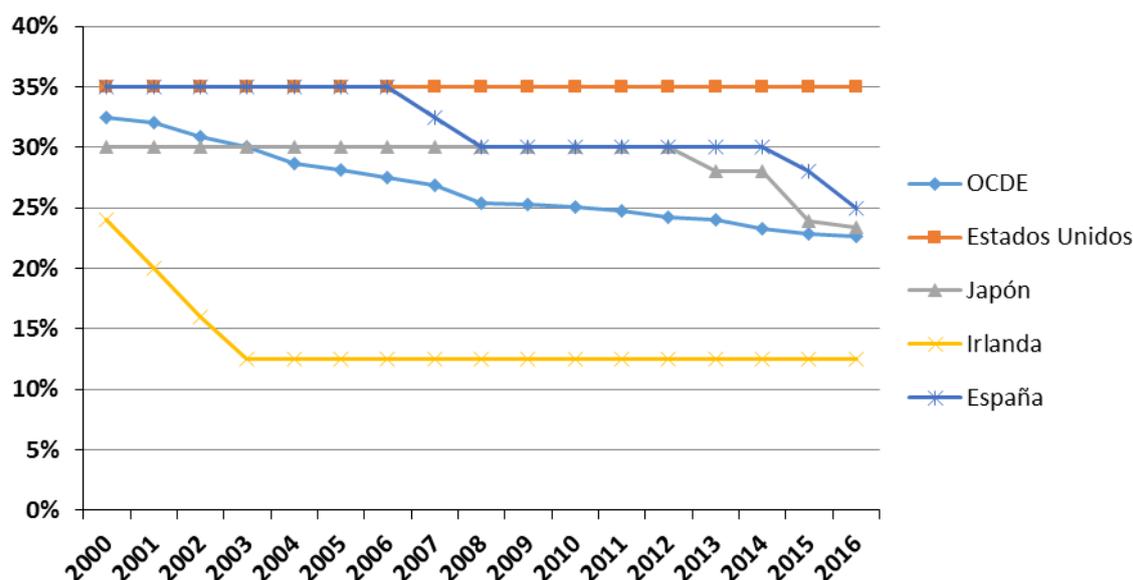
espacio económico común, y sobre todo en una Unión Monetaria, el riesgo país entre los estados que la componen debería tender a homogeneizarse.

2.1. El Impuesto de Sociedades en el mundo

El mundo está compuesto de tal diversidad de países económicamente muy diferentes que resulta complicado establecer ciertas generalidades sobre los impuestos. No obstante, independientemente de la particularidad de cada país y de que siempre surjan excepciones que confirman la regla, existe la percepción generalizada de que desde los años 80 existen dos tendencias claras en el Impuesto de Sociedades, especialmente entre los países componentes de la OCDE. La primera, consistente en la ampliación de las bases imponibles, y la segunda, la reducción de los tipos nominales de gravamen.

La ampliación de las bases imponibles viene referida al hecho de que se está produciendo una aproximación entre el resultado contable y la base imponible, de manera que se están reduciendo las exenciones y bonificaciones fiscales. Y por contrapartida, se están reduciendo los tipos nominales, camino que iniciaron Reino Unido y Estados Unidos en los 80, de manera que el tipo medio de la OCDE se encontraba en un 45% en esa década, y para 2012 estaba por debajo del 26%, tal y como puede apreciarse en el siguiente gráfico:

Gráfico 2.1: Evolución de tipo marginal del IS en la OCDE



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de OCDE (2016).

De igual manera, el Impuesto de Sociedades tiene tan amplias dimensiones que resulta en ocasiones complicado realizar una comparativa del mismo. No obstante, se puede hacer una primera aproximación basándose en el tipo marginal máximo. De esta forma la siguiente tabla refleja la media del

tipo marginal máximo del Impuesto de Sociedades distribuido por zonas geográficas de relevancia:

Tabla 2.1: Tipo marginal máximo medio por zonas geográficas

Región	Tipo medio
África	29,10%
Asia	20,80%
Europa	18,60%
América del Norte	24,10%
Oceanía	21,00%
América del Sur	27,50%
G7	30,70%
OCDE	25,20%
BRICS	28,20%
UE	22,60%
G20	28,40%
Total del mundo	22,60%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Tax Foundation (2015).

Según los datos extraíbles de esa tabla, destaca claramente como Europa en su conjunto presenta el menor tipo marginal medio, si bien este se incrementa si pasan a considerarse sólo los integrantes de la Unión Europea. De igual forma es recalculable el hecho de que aquellas principales potencias económicas mundiales sean las zonas con un mayor tipo medio; el G7, el G20 y los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica).

Una posible conclusión sería por tanto que aquellas economías más dinámicas no necesitan incentivar fiscalmente a las compañías para mantener las inversiones en sus países, (aunque también es probable que en determinados países sean los menores costes salariales los que compensen la mayor presión fiscal)

Este hecho, el que haya economías potentes cuyo tipo marginal máximo de este impuesto sea de los más elevados se ve ratificado en la siguiente tabla que refleja el top 20 en este aspecto y donde hay incluidas grandes economías como Estados Unidos, Japón, Francia, Brasil e India:

Tabla 2.2: Países con el tipo marginal más alto. Top 20

Rank	País	Tipo marginal	Rank	País	Tipo marginal
1	E. A. U.	55,00%	11	Sudán	35,00%
2	Chad	40,00%	12	India	34,60%
3	Estados Unidos	39,00%	13	San Martín	34,50%
4	Puerto Rico	39,00%	14	Surinam	34,50%
5	Argentina	35,00%	15	Francia	34,40%
6	Islas Vírgenes	35,00%	16	Brasil	34,00%
7	Zambia	35,00%	17	Venezuela	34,00%
8	R.D. Congo	35,00%	18	Bélgica	34,00%
9	G. Ecuatorial	35,00%	19	Santa Lucía	33,30%
10	Malta	35,00%	20	Camerún	33,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Tax Foundation (2015).

De la misma manera resulta interesante ofrecer el ranking de aquellos que lo poseen más bajo (excluyendo la realidad de que hay países, sobre todo islas, donde directamente no se gravan los beneficios societarios)

Tabla 2.3: Países con el tipo marginal más bajo. Top 20

Rank	País	Tipo marginal	Rank	País	Tipo marginal
1	Uzbekistán	8,00%	11	Paraguay	10,00%
2	Turkmenistán	8,00%	12	Albania	10,00%
3	Montenegro	9,00%	13	Timor-Leste	10,00%
4	Bulgaria	10,00%	14	Moldavia	12,00%
5	Andorra	10,00%	15	Macao	12,00%
6	Bosnia & H	10,00%	16	Omán	12,00%
7	Gibraltar	10,00%	17	Chipre	12,50%
8	Macedonia	10,00%	18	Irlanda	12,50%
9	Kirguistán	10,00%	19	Liechtenstein	12,50%
10	Qatar	10,00%	20	Jordania	14,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Tax Foundation (2015).

En esta última tabla se puede apreciar como la mayoría de los integrantes son países pequeños y de baja relevancia en la economía mundial. Si bien destaca sobremanera la presencia de Irlanda en ese grupo, y es por ello que ese país sea especial objeto de análisis en este documento.

Tras esta primera aproximación, conviene indicar que resulta inabordable realizar un análisis exhaustivo de la diversidad impositiva a nivel internacional por su extrema complejidad, por lo que para este estudio se ha decidido seleccionar aquellos países que económicamente se considera tienen una gran relevancia mundial.

De un lado va a estar presente Estados Unidos, considerada potencia económica por excelencia desde la II Guerra Mundial. Y adicionalmente se van a analizar Brasil, Rusia, India y China. Estos países, a los que habitualmente se les denomina BRIC, suponen un alto porcentaje de la población mundial, y se han caracterizado por altas tasas de crecimiento en las últimas décadas. Si bien actualmente Brasil está en una situación complicada y China se encuentra estancada en tasas de crecimiento en torno al 7% (por otro lado, envidiables para la mayoría de países europeos).

2.1.1. Estados Unidos

El tipo general del impuesto de sociedades en Estados Unidos es del 35%, siendo esta la parte federal, a la que habría que añadir los impuestos locales y estatales, que oscilan entre el 1% y 12%. Estos impuestos son deducibles del impuesto federal, por lo que de forma aproximada el tipo medio de Estados Unidos sería del 39,2% ($35\% + 65\% \times (1\% + 12\%/2)$).

Este hecho determina que Estados Unidos sea el país de relevancia con el Impuesto de Sociedades más alto, y el tercero del mundo tan sólo detrás de Chad y Emiratos Árabes, tal y como se describe en la tabla 2.2.

No obstante, hay que tomar en consideración que no todas las sociedades tributan a nivel federal al 35%. Existe un sistema de escalado, de manera que determinadas sociedades con un nivel de beneficios inferior tributan en la escala federal entre el 15% y 25%, así como otras al 34%.

De igual forma conviene advertir que el tipo efectivo es menor al nominal. De tal forma, que, por ejemplo, en febrero de 2012, en un informe conjunto entre la Casa Blanca y el Departamento del Tesoro, llamado "*The President's Framework for Business Tax Reform*", en el cual el tipo ya era del comentado 39,2%, el efectivo observado se indica que era del 29,2% incluyendo las tasas locales y estatales.

2.1.2. Brasil

Considerando el tipo marginal máximo, como puede apreciarse en la tabla 2.2, Brasil se encuentra también en el top 20 de países con mayor imposición en el impuesto de sociedades. Concretamente ese tipo se sitúa en el 34%.

No obstante, habría que hacer varias matizaciones. La primera de ellas es que el tipo general del impuesto de sociedades es del 15%. Aunque, hay que advertir, que ese tipo se aplicará para aquellas compañías con una base imponible inferior a 240.000 reales brasileños (unos 105.000€). En el caso de superar ese límite se aplicaría un 10% adicional. Accesoriamente habría que considerar un segundo impuesto de un 9% sobre los beneficios societarios, el llamado "Social Contribution Tax" (SCT) y que para entidades financieras sería del 15%.

2.1.3. Rusia

En Rusia el impuesto sobre los beneficios societarios presenta dos niveles de tributación. Por un lado, al Gobierno Central se le debe satisfacer el 2% de los beneficios, mientras que a los Gobiernos Regionales se les debe tributar a un tipo que va desde el 13,5% al 18%, dependiendo de cada región.

Es por tanto que el tipo máximo del impuesto de sociedades en Rusia sería del 20%, lo que supone la tasa impositiva más baja entre los países BRIC.

2.1.4. India

Tal y como se indicaba en la tabla 2.2, India se encuentra en el top 20 de países con tipos marginales más altos en el Impuesto sobre beneficios societarios.

El tipo general del impuesto es del 30%, si bien está sujeto a diversos recargos. Desde abril de 2015, aquellas compañías cuyos ingresos sean superiores a 10 millones de rupias sufren un recargo del 5% (antes era del 7%). Y desde esa misma fecha, aquellas compañías con una cifra de negocios superior a 100 millones de rupias sufren un recargo del 10% (anteriormente era del 12%). Al tipo resultante, en todos los casos le es aplicable otro recargo adicional del 3%.

India se sitúa por tanto junto a Brasil en la cabeza de los países BRIC con mayor tasa impositiva en el impuesto sobre sociedades.

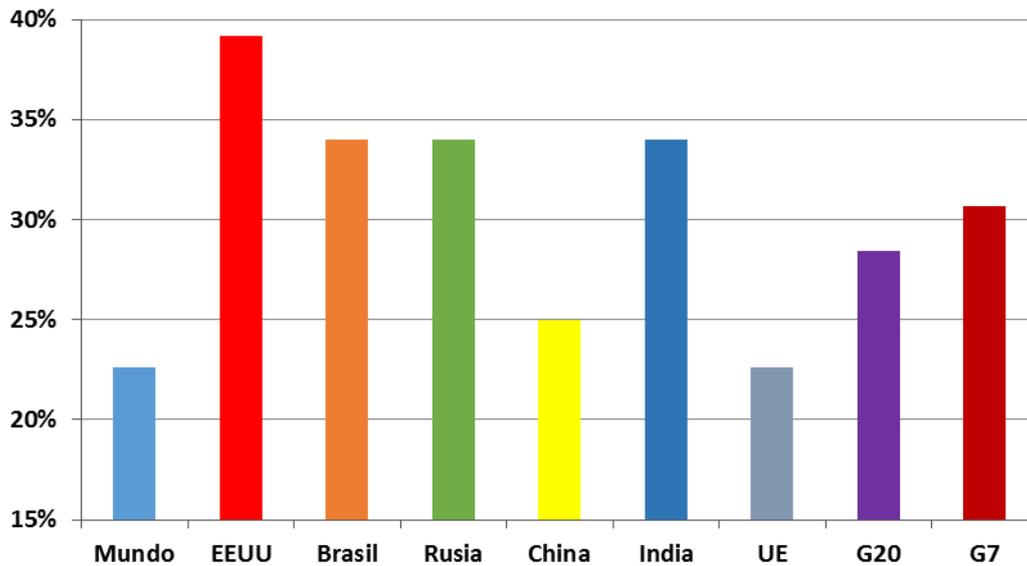
2.1.5. China

El tipo impositivo general del impuesto sobre beneficios societarios en China se sitúa en el 25%.

Si bien, determinados sectores que cumplen ciertas características ven ese porcentaje disminuir. De tal forma que existe un escalado entre el 10% y 20% para PYMES, así como que se establece un tipo del 15% para empresas estatales y compañías de alta tecnología.

Igualmente conviene destacar que, en un país con tan manifiestas desigualdades internas, para ser paliadas se establecen numerosos incentivos para aquellas compañías que dedicándose a determinados sectores, actúen en zonas más desfavorecidas.

El siguiente gráfico pretende resumir la información aportada hasta ahora en referencia a la aplicación del impuesto de sociedades:

Gráfico 2.2: El Impuesto de Sociedades en el mundo

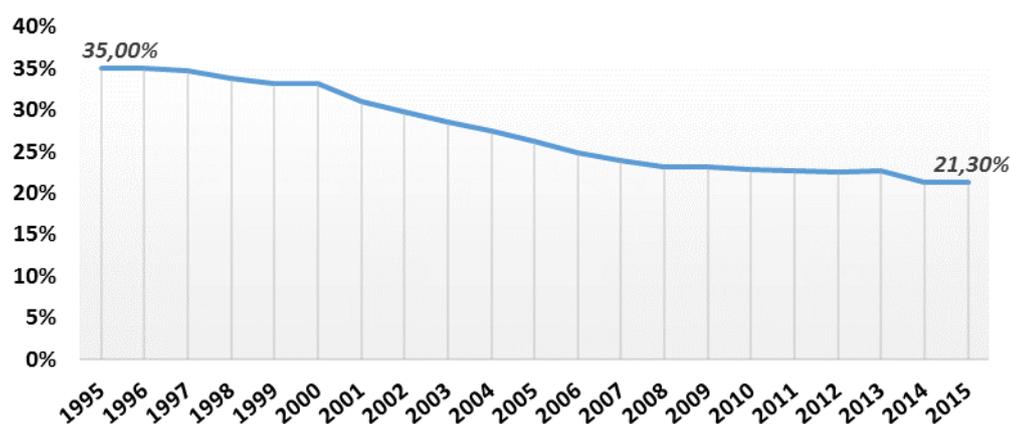
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Deloitte (2015).

2.2. El Impuesto de Sociedades en la Unión Europea

Dentro del análisis a realizar en el estudio comparativo de los regímenes fiscales de los diferentes países de la U.E., el funcionamiento de la misma en cuanto a espacio de libre circulación de personas, mercancías y capitales necesita una aproximación de los sistemas económicos bancarios, monetarios y fiscales. En este punto el impuesto sobre sociedades es una variable clave, puesto que genera riqueza y localiza inversiones.

La competencia fiscal ha aumentado debido a las propias características de la Unión Europea y a la existencia de diferentes sistemas fiscales. Consecuencia de ello, los tipos nominales han bajado. Esto explica que desde hace 20 años se han reducido considerablemente, tal y como se muestra en el gráfico 2.3. En este se observa una evolución del tipo impositivo medio de la UE de los 25 desde 1995 a 2015 a la baja, situándose en 13,7 puntos porcentuales menos que al principio, ralentizándose esta tendencia únicamente en el último año.

No obstante, la insistencia de la Comunidad Europea por mantener la homogeneidad da frutos, a excepción, como ya se desarrollará, del caso irlandés.

Gráfico 2.3: Evolución del tipo impositivo medio por IS de la UE-25 (1995-2015)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat (2015) y de KPMG (2015).

Para analizar el caso particular del IS en el ámbito europeo, se ha realizado un estudio seleccionando una muestra representativa compuesta por 10 países, los cuales son Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia y Suecia.

En ellos se van a analizar aspectos fiscales representativos, los cuales se resumen en el tipo vigente en ellos y sus características, sus gastos deducibles, qué rentas son consideradas exentas, los incentivos de sus leyes fiscales y las leyes referentes a la doble imposición.

Así, se intenta delimitar la amplitud y complejidad que acarrearía un estudio de los 28 países que en la actualidad integran la UE. De este modo obtenemos una visión más reducida pero igualmente representativa. El manual en el que se han basado las informaciones es *European Tax Handbook 2015*.

2.2.1. Tipo Impositivo

En la siguiente tabla se observa un resumen de los tipos generales de los países seleccionados. Se ha hecho una agrupación de tres categorías dependiendo del grado de presión fiscal en cada uno de ellos.

Tabla 2.4: Tasas impositivas IS en 2015

PAÍS	TIPO IMPOSITIVO
Alemania	29,58%
Austria	25,00%
Bélgica	33,99%
España	28,00%
Finlandia	20,00%
Francia	33,33%
Grecia	26,00%
Irlanda	12,50%
Italia	31,40%
Suecia	22,00%
Media UE	21,34%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de KPMG (2015).

España se sitúa entre los países con mayor presión fiscal, con un 28% (en 2015), así como también Bélgica, Francia e Italia. En la actualidad, el tipo impositivo marginal es del 25% en España.

En Bélgica la tasa del 33'99% se podrá reducir paulatinamente en empresas en las que el 5% pertenezca a personas físicas. La reducción podrá llevarse a cabo a través del "national interest deduction" entre un 2'63% y una 3'13%. Por lo que el tipo quedará entre un 24% y un 27% de media.

En Francia, siempre que el IS supere los 763.000, el tipo general del 33'33% podrá verse incrementado en un 3'3%, llegando a aumentar hasta el 36'3%. Por otra parte, existen unas sobre tasas aplicables a empresas en la que el volumen de negocios supere los 250 millones, incrementándose en un 10'7% el tipo, pudiendo alcanzar un máximo del 38%. Respecto a la propiedad intelectual, el tipo de gravamen es del 15%. De igual modo ocurre en las pequeñas empresas, cuya facturación no supera los 7'63 millones. Sus beneficios hasta los 38.120 euros serán gravados con un 15%. Éstas estarán exentas del pago de la contribución social y de la sobre tasa.

Grecia, Alemania y Austria son los países que soportan una presión fiscal media. En Alemania el tipo general es del 29'58%. Este gravamen es formado a raíz del IS del 15% más un cargo solidario, "Solidary Surcharge", que equivale al 5'5%. A esto se le añade una tasa local variable entre el 7% y el 17%. Ésta no puede deducirse como gasto de la actividad.

En Austria, el tipo impositivo general es del 25%. En Grecia tributan con un tipo del 26% hasta los 50.000 y el resto con un 33% las sociedades que poseen libros contables de doble entrada, mientras que si no los poseen la totalidad de sus ingresos se gravarán con un 26%.

En Italia la tasa general es del 31'4% para todas las sociedades. Un 27'5% más un incremento del 3'9%. No obstante, las empresas cuya distribución se basa en la energía, ya sea renovable como no renovable, están sometidas a un incremento del 6'5%, alcanzando de este modo el 38% de gravamen.

Entre los países con baja presión fiscal encontramos a Suecia, Finlandia e Irlanda, con un 22%, un 20% y un 12'5% respectivamente.

2.2.2. Rentas exentas

Uno de los tipos de rentas exentas más repetitivos entre los países son los dividendos, a excepción de Italia y Finlandia. En Alemania son considerados exentos siempre y cuando equivalgan por lo menos al 10% del capital social. En Bélgica, se podrán deducir el 95% de los ingresos percibidos por ellos. En Francia, la exención que corresponde a los dividendos se basa en que sólo será aplicable a los grupos empresariales en lo que exista una matriz y unas subsidiarias. Así, para que la exención se haga efectiva, la empresa matriz deberá poseer un mínimo de un 5% de las participaciones de la subsidiaria y mantenerlos como mínimo 2 años.

Otro bloque de rentas exentas son las aportaciones de capital para la formación y para el incremento de la reserva de capital, siendo éstos exentos en Alemania, Austria, Finlandia y Suecia. En el caso de Finlandia los beneficios que se derivan de la revalorización de acciones y valores siempre que sean efectivos también estarán exentos.

La situación de Italia es destacable, puesto que los intereses generados por los bonos públicos emitidos antes del 20 de septiembre del 1986 también estarán exentos de gravamen.

En Grecia corresponden los beneficios que se deriven de empresas registradas en otro país de la UE, los dividendos y otras distribuciones de capital de empresas residentes. Los intereses por bonos del Estado y de Organizaciones de telecomunicaciones y eléctricas y de los intereses de préstamos que se hayan concedido por empresas extranjeras. Las ganancias de capital que se deriven de la venta de acciones estarán exentas cuando se registren en una reserva libre de impuestos.

En el caso especial de Irlanda en los dividendos nacionales, las rentas que provienen de la comercialización de los bosques irlandeses y los ingresos de patentes no superiores a los cinco millones de euros son las principales rentas exentas en Irlanda. Por lo que se refiere a los dividendos hay excepciones. Éstos están libres siempre y cuando procedan de empresas que se instalaron en Irlanda después de 2010 y que quieran distribuirlos estando bajo control irlandés. Los beneficios y ganancias de capital de las empresas de nueva creación que empiecen su ejercicio en 2009, 2010 o 2011 estarán libres durante sus 3 primeros años cuando no excedan los 40.000€. Cuando estén entre 40.000€ y 60.000€ se gravarán de forma muy reducida.

En la tabla que se muestra a continuación se observa una síntesis de las principales rentas exentas en el ámbito del IS.

Tabla 2.5: Rentas exentas en el IS

PAÍS	RENTAS EXENTAS
ALEMANIA	-Reembolsos de capital. -Aumentos de capital. -Dividendos y ganancias de capital.
AUSTRIA	-Dividendos tanto extranjeros como nacionales. -Aportaciones de los accionistas.

(Sigue...)

(...Continúa)

FINLANDIA	-Aportaciones de capital.
FRANCIA	-Dividendos. -Ganancias de capital.
GRECIA	-Dividendos nacionales. -Intereses de bonos. -Intereses de préstamos. -Ganancias de capital.
IRLANDA	-Dividendos nacionales. -Ingresos por explotación de bosques. -Ingresos provenientes de patentes. -Beneficios de empresas de nueva creación.
ITALIA	-Intereses de bonos públicos emitidos.
SUECIA	-Dividendos entre empresas. -Aportaciones de capital por accionistas.

Fuente: Elaboración propia a partir de European Tax Handbook (2015).

2.2.3. Gastos deducibles

La tabla que a continuación se muestra alberga las principales deducciones por países a modo de sintetizador:

Tabla 2.6: Principales deducciones en el IS

	GASTOS	
	DEDUCIBLES	NO DEDUCIBLES
Alemania	-Intereses y cánones. -Sueldos gerentes. ½ hon. de consejeros -Donaciones.	-Pago dividendos. -Gastos provenientes de ingresos eventos.
Austria	-Gastos renta gravable, salarios. -Intereses y cánones.	-Dividendos y otros. -Intereses. -1/2 Salarios gerentes.
Bélgica	-Gastos renta gravable, salarios, SS. -Intereses de préstamos. -Alquileres y cánones -Mantenimiento.	-Tasas directas belgas. -Sanciones. -Gastos en dietas y entretenimiento.
España	-Gastos actividad.	-Dividendos y otros. -El propio impuesto. -Sanciones y multas.
Finlandia	-Gastos renta gravable, salarios, SS. -Donaciones. -Gastos entretenimiento. -Impuestos indirectos. -Intereses de préstamos.	-El propio impuesto.
Francia	-Gastos actividad, salarios y SS. -Cargas financieras. -Deudas comerciales. -Intereses. -Algunos préstamos.	-Los gastos de rentas exentas. -Gastos de lujo y entretenimiento. -Las sanciones.
Grecia	-Gastos actividad, empleo, publicidad e I+D. -Cuotas patentes. -Intereses.	-El propio impuesto en sí y otros. -Ciertas tasas y sanciones. -Seguridad social.
Irlanda	-Gastos actividad. -Gastos de capital. -Coste registro patente. -Gastos investigación. -Intereses y cánones.	-Dividendos. -Intereses por retraso pago impuesto. -Gastos en entretenimiento y regalos.
Italia	-Gastos actividad. -Cánones. -Impuestos indirectos.	-Pago de intereses, en general. -Contribuciones a la seguridad social. -Pago de dividendos.
Suecia	-Gastos actividad, I+D, salarios y SS. -Impuestos indirectos. -Intereses en general. -Pérdidas.	-Dividendos. -Gastos de entretenimiento y sobornos. -Impuestos directos.

Fuente: Elaboración propia a partir de European Tax Handbook (2015).

La mayor parte de los gastos incurridos en el curso habitual de la actividad son deducibles para la totalidad de países, no obstante, existen excepciones. Uno de los gastos deducibles que se destaca es el de los salarios de los trabajadores, el cual se reitera en la mayoría de los países seleccionados. En cuanto al caso alemán, las donaciones podrán ser deducibles en un 20% cuando sean destinadas a actividades sin ánimo de lucro. En Finlandia podrán ser deducidas las donaciones si se destinan a universidades o centros de enseñanzas entre 850 € y 250.000€. En este país el trato que reciben los impuestos indirectos se basa en la capitalización y deducción de ellos como pieza del coste de adquisición de materiales y servicios.

En Austria, se incluyen dentro de los intereses los derivados de los préstamos con terceras personas y los que se paga a accionistas. Para Bélgica únicamente se considerarán deducibles los intereses de préstamo. En el caso francés, las deudas comerciales serán consideradas gastos deducibles si la sociedad se encuentra con dificultades financieras. Sólo será deducible el 75% del valor de los intereses. Lo que más resalta de Irlanda es que se consideran como gastos deducibles el registro de patentes o los derechos de uso de la propiedad intelectual.

Respecto a los gastos no deducibles de la tabla cabría matizar que los intereses austriacos son los que proceden de la obtención de rentas exentas. El pago de dividendos, los gastos en entretenimiento y el IS son los más destacables.

2.2.4. Incentivos

En la tabla que a continuación se muestra se observan de manera gráfica los incentivos existentes en cada país. Ha de señalarse que Suecia no se ha incluido en ella porque en la actualidad no existen incentivos impositivos disponibles. Las casillas sombreadas muestran que existe ese tipo de incentivo, mientras que las celdas en blanco señalan su ausencia.

Como se muestra, los incentivos compartidos por la mayoría de países son los que se relacionan con la depreciación acelerada, el impuesto sobre el tonelaje y los incentivos sobre inversión.

Los países con más incentivos son España, Grecia y Francia. Los que menos tienen son Alemania, Austria e Irlanda. En el caso irlandés esto se explica porque su punto fuerte a la hora de atraer inversión extranjera no se sitúa en los incentivos proporcionados, si no en el tipo con el que se gravan y las benevolencias de su sistema fiscal.

Tabla 2.7: Incentivos recogidos por países

	Alemania	Bélgica	España	Finlandia	Francia	Grecia	Irlanda	Italia
Depreciación acelerada								
Depreciación adicional								
Impuesto s/tonelaje								
Fundaciones privadas								
Asignación por escolaridad								
Acciones de nueva emisión								
Inversión								
I+D								
Deducción por patentes								
Créditos por costes personales								
Inversiones culturales								
Medioambiente								
Reinversión en ganancias de capital								
Regímenes especiales								
Empresas de nueva creación								
Holding companies								
Shipping companies								
Oficinas en alta mar								

Fuente: Elaboración propia a partir de European Tax Handbook (2015).

Los incentivos relacionados con el apartado regímenes especiales son los que se refieren, en el caso de España, al tratamiento fiscal que reciben Ceuta, Melilla, País Vasco, Navarra y las Islas Canarias. Y en el caso de Francia a Córcega, Ultramar y zonas urbanas de libre imposición. En Italia hace referencia a regímenes especiales por regiones.

2.2.5. Doble imposición

El sistema fiscal actual emplea las deducciones por doble imposición como mecanismo para evitar que las sociedades con filial en países europeos vean sus ingresos gravados por partida doble. En primer lugar, en el país donde la filial se sitúa y en segundo, a partir de la matriz cuando los beneficios se gravan en cómputo total. Generalmente, en la mayor parte de los 10 países objeto de estudio, su legislación posee deducciones u otras soluciones que impidan la doble imposición de las rentas extranjeras.

En Alemania se otorga un crédito fiscal ordinario por el pago de impuestos sobre rentas que se obtengan en el extranjero de empresas que allí residen, a no ser que exista algún tratado en contra. Para poder beneficiarse de esto deben demostrar que el impuesto de dichas rentas que han sostenido en su lugar de origen es parecido al alemán. En caso contrario no podrá disfrutarse del crédito y se aplicará únicamente una deducción sobre la base imponible total. Los excesos de crédito no podrán ser acumulados. Esta misma praxis es llevada a término en Finlandia, Italia y Suecia. No obstante, en Suecia se permite el mantenimiento del crédito durante 5 años.

En Austria sólo se podrá aplicar la exención por doble imposición cuando la renta se haya gravado a un tipo como mínimo del 15%. Para las rentas pasivas como los dividendos, intereses y cánones se concede un crédito, al igual que en el caso alemán. En Bélgica la doble imposición de las rentas extranjeras se solventa mediante exenciones, créditos o reducciones del tipo, dependiendo de si se trata de un tipo de renta u otro.

En España, la fiscalidad se basa en dos vías para impedir la doble imposición. Existe una exención sobre las rentas ya tributadas por el Impuesto

de Sociedades en otros países comunitarios, siempre y cuando se cumplan uno de estos requisitos: que la renta se haya gravado por un impuesto similar al impuesto sobre sociedades español o que mínimo el 85% de la renta percibida haya sido generada fuera del territorio de la nación. En caso de no cumplirse ninguno existe un método ordinario que la impide, el cual se basa en elegir si tributar a través del impuesto efectivo pagado en el exterior o decantarse por el gravamen español.

En Francia se utiliza un sistema especial para atender a la doble imposición. Este es el "sistema territorial". Las rentas pasivas extranjeras obtenidas como dividendos, intereses y cánones son incluidas en la base imponible. Aquí no existen los créditos para impuestos extranjeros, no obstante, los impuestos extranjeros que deriven de países en los que haya tratados especiales serán deducidos como gastos.

En Grecia, debido a la ausencia de tratados especiales, se otorgará un crédito por el pago de IS extranjero, el cual se delimitará por el máximo gravamen griego. Respecto a los dividendos, si provienen de la Unión Europea están exentos de tributo, si no se deducirán en un 20% de su valor.

En el caso de Irlanda, pueden encontrarse condiciones especiales en el trato según sean beneficios de marcos, dividendos o intereses y cánones. Cuando las rentas no pertenezcan a ninguno de los 2 grupos se deducirán como gastos.

2.3. Recaudación comparada del Impuesto de Sociedades

2.3.1. Recaudación del Impuesto de Sociedades respecto al resto de ingresos públicos

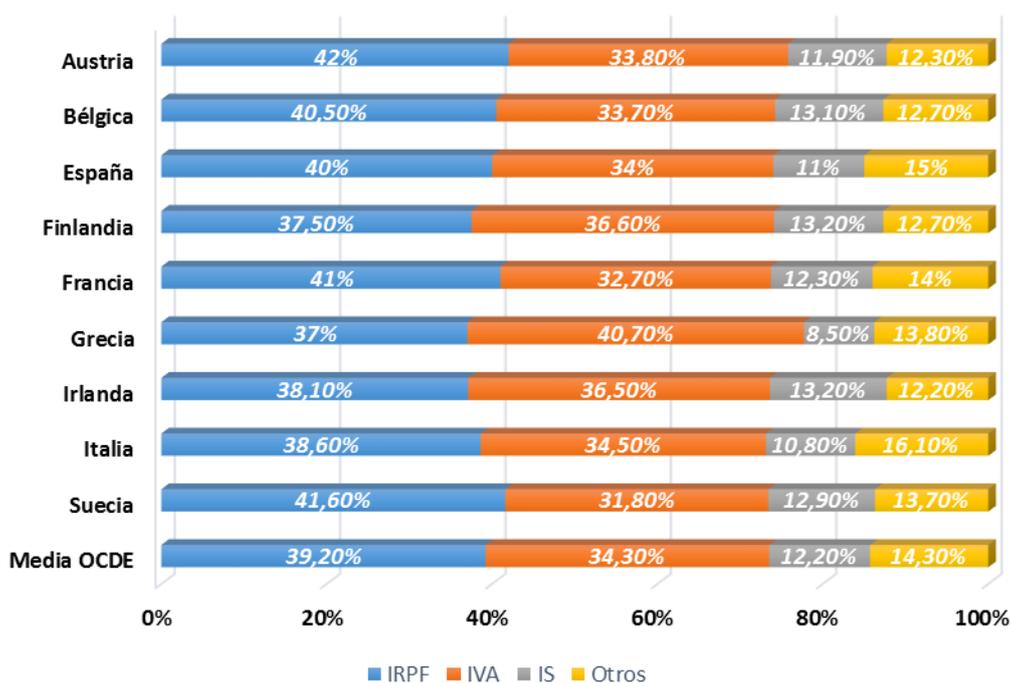
En el gráfico que a continuación mostramos se observa el porcentaje proveniente de cada impuesto sobre el total recaudado en 2015. El primer tramo azul reproduce el porcentaje que se obtiene en su mayoría a partir del impuesto sobre la renta de las personas físicas y de la contribución a la Seguridad Social. El tramo naranja, simboliza el porcentaje sobre la recaudación de gravar bienes y servicios, básicamente los derivados del impuesto sobre el valor añadido. El campo gris abarca el porcentaje de recaudación que se obtiene del impuesto sobre sociedades y de otros impuestos que gravan las ganancias de capital. Por último, en el campo amarillo se recogen impuestos menores, siendo su porcentaje menos relevante.

Destacar que la financiación de la Hacienda Pública en los 10 países descansa sobre tres pilares. El impuesto sobre sociedades, el impuesto sobre la renta de las personas físicas y las contribuciones sociales y, por último, el impuesto sobre el valor añadido. Estos representan un tercio del total en la gran parte de países.

Por lo que al impuesto sobre sociedades se refiere, Finlandia, Suecia y Bélgica recaudan un 13% aproximadamente. En el caso de Bélgica es debido a que las empresas que allí se instalan soportan un tipo de los más altos, con un 34%. No obstante, de la totalidad de países es Irlanda el que tiene una mayor recaudación a través del IS, y ello a pesar de que posee un tipo de gravamen menor al del resto de países comunitarios. Esto explica que el bajo gravamen admita una mayor atracción de empresas al proporcionarles una recaudación igual o mayor a la de los países miembros en los que el tipo es mucho más elevado.

Casos a destacar son el de Austria y Suecia, donde la recaudación a través del gravamen sobre la renta es mayor que el del resto de países, debido al mayor nivel de renta media y por unas retenciones salariales más fuertes. Grecia cuenta con la tasa sobre el valor añadido más elevada. El 40% de los ingresos tributarios griegos son debidos a este impuesto, siguiéndole Finlandia e Irlanda con un porcentaje que ronda el 36%.

Gráfico 2.4: Recaudación en % a través de los principales sujetos pasivos en proporción de la recaudación tributaria total en 2015

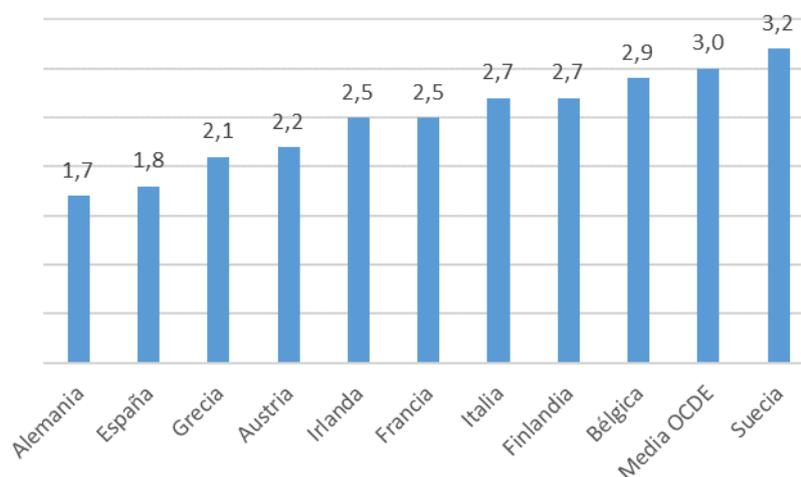


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de European Tax Handbook (2015).

2.3.2. Recaudación por Impuesto de Sociedades en relación al Producto Interior Bruto

El gráfico 2.5 señala, por orden recaudatorio ascendente, los diferentes países según los ingresos obtenidos a través del IS respecto al PIB. La recaudación por IS oscila entre un 1'7% y un 3'2%. Como se observa, uno de los países que menos recauda es España, con 1'8% del PIB. A pesar de poseer tipos teóricos altos (28%) se encuentra por debajo. En los países que más se recauda es en Bélgica, Suecia e Italia, los cuales se sitúan alrededor de la media de la OCDE, alrededor de un 3% del producto interior bruto. España se encuentra muy por debajo con tipos teóricos del 30%, los cuales son altísimos.

Gráfico 2.5: Recaudación a través del IS como porcentaje del PIB



Fuente: Elaboración propia a partir de European Tax Handbook (2015).



Capítulo 3

**EL IMPUESTO DE SOCIEDADES
EN ESPAÑA**

En este punto expondré un breve resumen de los rasgos principales del Impuesto sobre Sociedades en España, que se encuentra regulado por la reciente Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, publicada en el BOE del día 28 del mismo mes.

3.1. Antecedentes

1990 fue el año en el que nació el Impuesto sobre Sociedades en España. Fue la consecuencia de que la Unión Europea aprobara la imposición directa. Lo que se pretendía con ello era obtener mejoras empresariales en materia fiscal, poniendo facilidades a las diversas operaciones de las entidades, como por ejemplo la fusión de empresas. Fue a través de la Ley 43/1995 del Impuesto de Sociedades cuando el impuesto se asentó. Ya había ido evolucionando y tomó fuerza a partir de la Unión Europea. Desde entonces se han introducido sucesivas reformas, hasta la reforma que dio lugar a la actual legislación.

3.2. Características generales recogidas en la ley 27/2014

El hecho imponible del Impuesto sobre Sociedades en cualquier país que se aplique es gravar la renta de las sociedades y entidades con personalidad jurídica, cuya residencia radique en España.

El periodo impositivo suele coincidir con el año natural y no puede superar los 12 meses. El devengo es producido el último día del periodo. 6 meses son el plazo que tienen las entidades para confeccionar la declaración del impuesto, y para presentarla 25 días más una vez transcurridos los 6 meses.

Durante el año 2015 el tipo impositivo general ha sido del 28%, y a partir de 2016 será del 25%, si bien pequeñas empresas podrán aplicar reducciones como la aplicación de la reserva de nivelación y la reserva de capitalización que, aunque con ciertas restricciones, les podría llegar a permitir reducir ese tipo al 20,25%.

Las sociedades de nueva constitución disfrutarán durante dos años el tipo reducido para emprendedores del 15%, así como las asociaciones y fundaciones gozarán de un tipo reducido al 10%, y las sociedades de inversión al 1%. Las sociedades cooperativas con protección fiscal igualmente tributarán al tipo reducido del 20%.

3.3. Ingresos tributarios e Impuesto de Sociedades

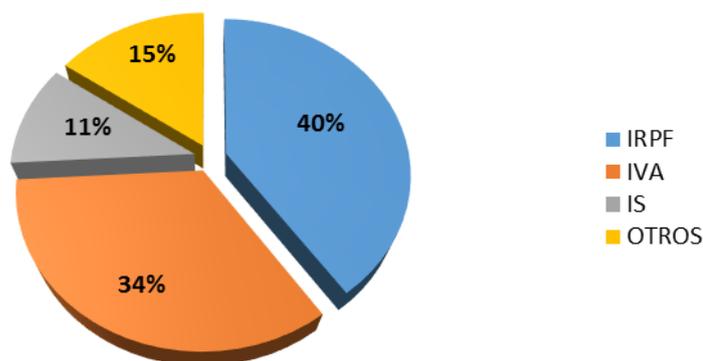
Toda Administración Pública lógicamente necesita tener una fuente de ingresos sobre la que sostener los gastos públicos. Como ya se indicó en la introducción, tres son las fuentes principales de ingresos, independientemente del país en que nos encontremos: imposición sobre el consumo (IVA), sobre la renta (IRPF) y sobre las personas jurídicas (IS).

Así pues, para el caso español, en el año 2015 se puede apreciar en el gráfico 5 cuál fue el reparto de estos ingresos, en el que destaca el IRPF como el principal sustentador del gasto público, con un 40% sobre el total de ingresos de la administración. En siguiente lugar, el IVA, que supone un 34%, mientras que el Impuesto de Sociedades tiene una importancia relativa menor frente a estos dos impuestos, suponiendo tan sólo el 11%.

Esta importancia relativa puede hacer sugerir que resulta interesante aplicar incentivos a la reducción de la presión fiscal sobre las personas jurídicas, pues una reducción de la misma no tendría un impacto tan grande sobre los ingresos fiscales. Y sin embargo, esta circunstancia puede ser una fuente de atracción de nuevas inversiones que consecuentemente traigan consigo una serie de externalidades positivas como nuevas inversiones o incrementos de empleo, que compensen sobradamente las reducciones impositivas aplicadas. Probablemente sea ésta una de las razones por la que

en la nueva aplicación de la ley se ha reducido el tipo general de gravamen del Impuesto de Sociedades.

Gráfico 3.1: Recaudación tributaria 2015

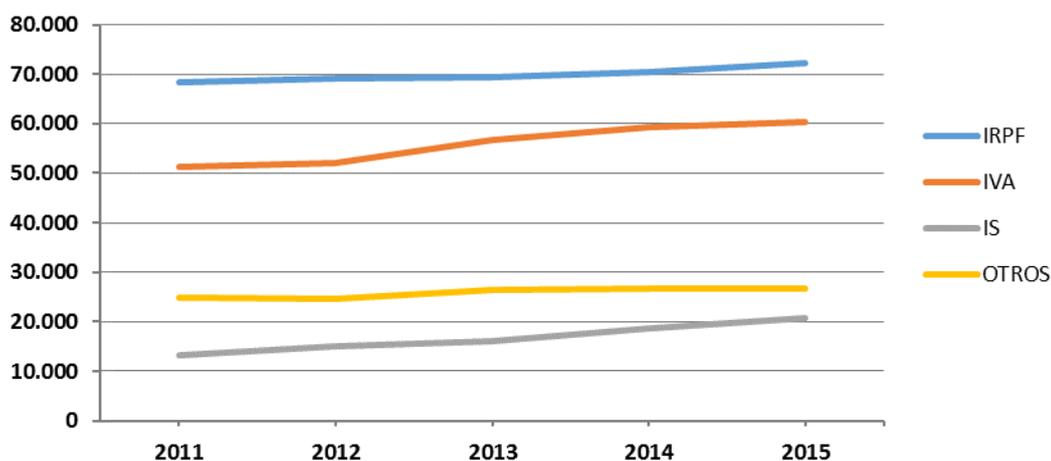


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria (2015).

De igual manera, en el gráfico 3.1 se puede apreciar claramente cómo ha ido evolucionando la recaudación del Impuesto sobre Sociedades en los últimos años. Se puede apreciar como después de una ligera bajada de 2010 a 2011, a partir de 2012, gracias a la progresiva recuperación de la situación económica, se han incrementado los ingresos de este impuesto.

También se aprecia como, sobre todo, el impuesto que mejor evolución recaudativa ha tenido ha sido el IVA, consecuencia principalmente de los continuos incrementos en los tipos impositivos del mismo, y en última instancia de la reactivación del consumo. En cuanto al IRPF se observa una ligera tendencia al alza, que sin duda debe estar relacionada con la lenta pero constante recuperación de los niveles de empleo en los últimos años.

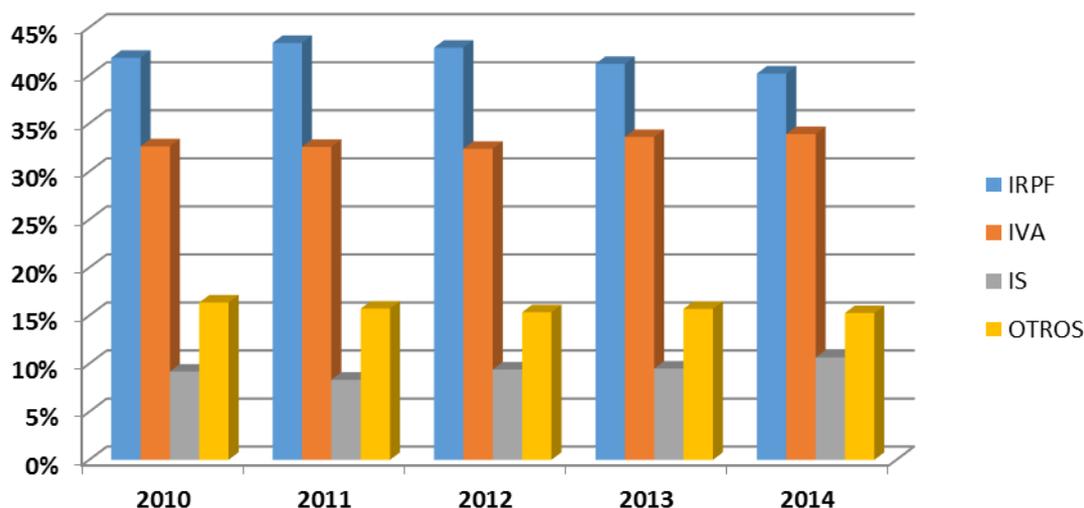
Gráfico 3.2: Evolución de los principales impuestos (Millones de Euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria (2015).

Adicionalmente comentar como el Impuesto sobre Sociedades ha ganado ligera importancia relativa sobre el total de impuestos. De 2010 a 2011 bajó de un 9% sobre el total a un 8%, pero en 2014 ya se sitúa en el 11%. El IVA aumenta del 33% al 34%, mientras que el IRPF cae del 42% al 40%.

Gráfico 3.3: Evolución de los principales impuestos (% Importancia Relativa)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria (2015).

La siguiente tabla refleja la evolución de la desviación presupuestaria respecto los ingresos reales y los ingresos presupuestados por el gobierno de una forma comparada entre los tres principales impuestos. Hay que puntualizar que esta tabla recoge la recaudación real recibida, no la devengada.

Tabla 3.1: Evolución recaudación presupuestada y real

TASA IMP.	MILLONES €	2010	2011	2012	2013	2014	TOTAL
IS	PRESUPUESTO	20.184	16.008	19.564	19.012	22.327	97.095
	RECAUDACIÓN	16.198	16.611	21.435	19.945	18.713	92.902
	DESVIACIÓN %	-19,7%	3,8%	9,6%	4,9%	-16,2%	-4,3%
IVA	PRESUPUESTO	36.931	48.952	47.691	54.656	54.849	243.079
	RECAUDACIÓN	49.086	49.302	50.464	51.931	56.174	256.957
	DESVIACIÓN %	32,9%	0,7%	5,8%	-5,0%	2,4%	5,7%
IRPF	PRESUPUESTO	70.026	71.761	73.106	74.215	73.196	362.304
	RECAUDACIÓN	66.977	69.803	70.619	69.951	72.662	350.012
	DESVIACIÓN %	-4,4%	-2,7%	-3,4%	-5,7%	-0,7%	-3,4%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria (2015).

De esta tabla se pueden obtener varias conclusiones. La primera de ellas es que la recaudación por IVA es la única en la que se ha obtenido una recaudación total por encima de lo presupuestado, cumpliéndose esa relación en todos los años salvo el 2013. Además, es el único impuesto que experimenta un crecimiento constante a lo largo de todo el periodo. El progresivo aumento de los tipos de gravámenes sin duda debe ser la principal causa de ese incremento, al que habría que añadir la recuperación económica desde 2013 aproximadamente. Mientras tanto el Impuesto de Sociedades e IRPF en el total del periodo la recaudación real ha estado por debajo de la presupuestada, si bien con evoluciones distintas. Mientras el IRPF no ha alcanzado el objetivo presupuestado en ningún año, el IS sí que lo ha cumplido en el periodo entre 2012 y 2014, pero para el conjunto global del periodo influyen muy negativamente no haberlo cumplido ni en 2011 ni en 2015.

Sin duda para comprender la evolución de la recaudación impositiva, un factor clave es el tipo de interés que efectivamente se haya pagado. Así pues, la siguiente tabla recoge la evolución que ha seguido este tipo de interés efectivo comparando los tres principales impuestos, considerando el tipo de interés efectivo como la relación entre el impuesto devengado y la base imponible devengada.

Tabla 3.2: Evolución tipo de interés efectivo

IMPUESTO	Devengado MILL €	2010	2011	2012	2013	2014
IS	Base imponible	77.658	65.889	71.181	80.341	90.571
	Impuesto	14.690	13.123	15.138	16.003	18.620
	Tipo efectivo	18,9%	19,9%	21,3%	19,9%	20,6%
IVA	Base imponible	433.916	408.555	390.329	366.658	387.236
	Impuesto	52.446	51.814	52.343	56.948	59.242
	Tipo efectivo	12,1%	12,7%	13,4%	15,5%	15,3%
IRPF	Base imponible	573.852	576.212	551.052	543.679	542.929
	Impuesto	66.911	68.384	69.038	69.435	70.351
	Tipo efectivo	11,7%	11,9%	12,5%	12,8%	13,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria (2015).

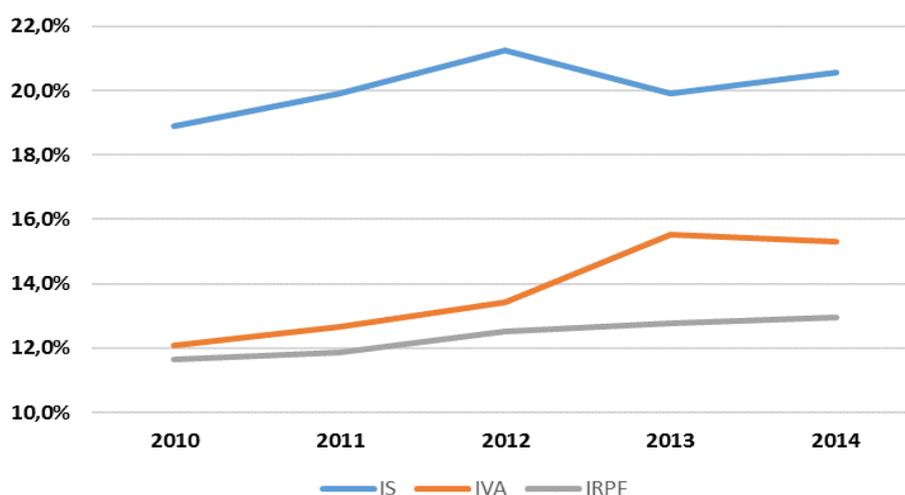
En esta tabla llama poderosamente la atención como los impuestos que básicamente gravan a los hogares como son el IRPF y sobre todo el IVA, han tenido una evolución en su tipo de interés efectivo constantemente al alza a lo largo del periodo (excepto el IVA que en 2012 parece estancarse). De hecho, la recaudación por IVA es mayor en 2013 y 2014 que en 2010, a pesar de que la base imponible es un 10% y un 15% inferior. De igual modo sucede con el IRPF, mientras que la base imponible de 2012 a 2014 fue inferior a la de 2010, la recaudación ha sido superior.

Sin embargo, el tipo de interés de las rentas que gravan las sociedades se ha mantenido constante sobre un 20%, y su mayor o menor recaudación ha estado ligado a que la base imponible haya aumentado o no. La base imponible de este impuesto puede ser un buen termómetro de la evolución económica del país, apreciándose una clara caída entre 2010 y 2011, parcialmente

recuperado en 2012, y a partir de ese año se observa un importante crecimiento situándose la base imponible de este impuesto por encima de la de 2010. No obstante, la media del periodo 2010–2014 es de un 20,1%, y se observa un ligero crecimiento respecto a 2010, cuyo tipo efectivo no llegaba al 19%. No obstante, el resto del periodo se ha mantenido en torno a la franja del 20%.

El siguiente gráfico recoge la evolución seguida por esos tipos de interés efectivo a lo largo de ese periodo en la que se puede observar la tendencia creciente de IVA e IRPF y la tendencia estable del IS.

Gráfico 3.4: Evolución tipo de interés efectivo



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria (2015).

De igual modo resulta interesante evaluar la evolución del IS respecto la evolución que ha seguido el PIB en España, lo cual aparece reflejado en el gráfico 3.5, en tasas de evolución. En ese gráfico se percibe una tendencia clara.

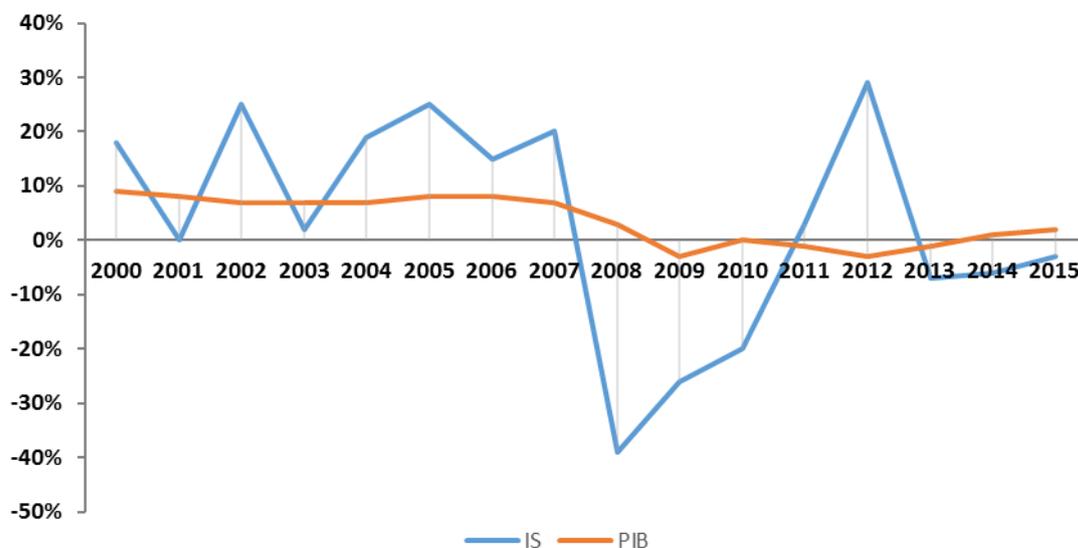
En periodos de auge, la recaudación por IS crece mucho más que lo que lo hace el PIB, y la explicación es completamente lógica: las empresas tienen más beneficios y hay menos empresas con resultados negativos, y por tanto hay más bases imponibles positivas y más altas.

Sin embargo, justo lo contrario ocurre en periodos recesivos, como el experimentado desde el 2008, donde la recaudación por IS cae más de lo que lo hace el PIB. La explicación es la misma, pero justo al contrario: en periodos de recesión hay más empresas con pérdidas y por tanto bases imponibles negativas, y el menor número de empresas que consigue tener beneficios, generalmente verán cómo estos sufren una disminución.

En el gráfico 3.5 igualmente se puede percibir una excepción, y es que en el año 2012 se produce un incremento de la recaudación a pesar de que el PIB aún se encontraba en tasas negativas. Ello es debido a que modificaciones regulatorias hicieron que ese año el tipo de interés efectivo fuera mayor como puede apreciarse en la tabla 3.2. Igualmente, en esa misma tabla se ve

reflejado como a pesar de que la economía en su conjunto aún se encontraba en recesión, pero sin embargo la base imponible del IS ese año sí que experimentó un crecimiento.

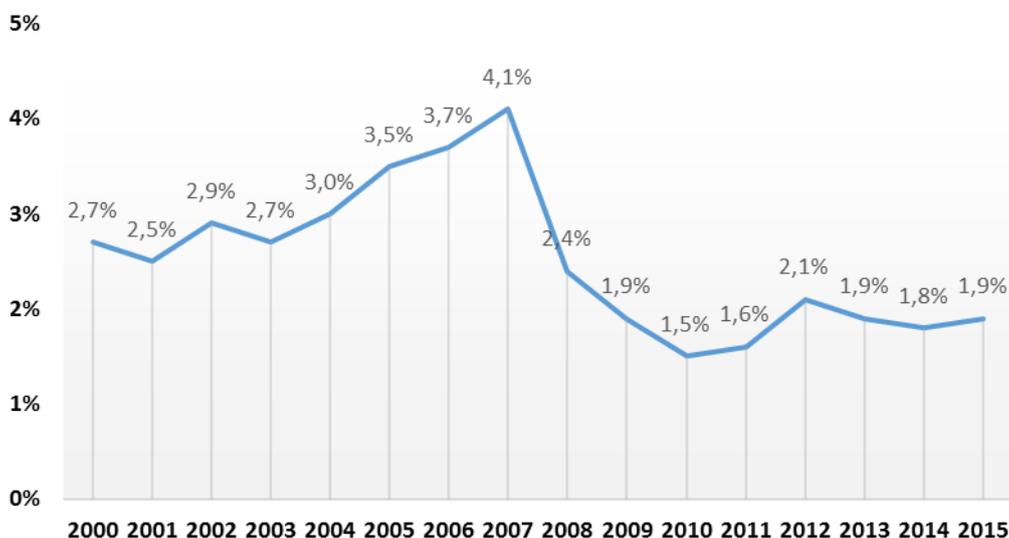
Gráfico 3.5: Tasa variación PIB vs IS



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria (2015) e INE (2015).

En base a la información ofrecida en el gráfico 3.5, igualmente se puede obtener la evolución de la recaudación por IS en comparación con el PIB en tasas porcentuales. Esa evolución aparece reflejada en el gráfico 3.6, y las conclusiones son lógicamente las mismas: el peso del IS va creciendo en los periodos de crecimiento económico, por las mismas causas expuestas anteriormente, mientras que en periodos de recesión disminuye su importancia relativa.

Gráfico 3.6: Importancia recaudación IS vs PIB



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria (2015) e INE (2015).

Llegados a este punto, vamos a hacer un inciso para comentar la participación del entramado empresarial español respecto al pago del Impuesto de Sociedades. Esto nos ayudará a conocer qué empresas pagan más y cuáles menos, y el porqué.

La tabla 3.3 nos muestra la demografía empresarial en España, puntualizar que sólo incluye aquellas empresas con trabajadores asalariados. Observamos que aumentó un 2% en 2014, tras varios años de práctica estabilización. Aunque se continúa perdiendo peso en el número de sociedades calificadas como grandes empresas a efectos tributarios, como viene sucediendo en los últimos años. En cuanto a los importes medios por declarante, podemos afirmar que el peso recaudatorio del Impuesto de Sociedades en España recae sobre las medianas empresas pues debido a sus recursos no acaban de aplicar los incentivos fiscales que permite la actual normativa.

Tabla 3.3: Demografía empresarial en España

	2010	2011	2012	2013	2014
Grandes	26.051	25.184	23.465	22.657	21.252
Medianas	208.969	229.522	249.324	270.349	283.302
Pequeñas	1.186.158	1.166.350	1.150.555	1.142.112	1.159.039
TOTAL	1.421.178	1.421.056	1.423.344	1.435.118	1.463.593

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria (2015).

¿Cuál es el problema entonces? Del mismo modo que observamos en el IRPF, la base imponible del IS se ve afectada por elevados incentivos fiscales. En concreto, estos alcanzan casi el 15% de la recaudación total. Al final las empresas con una mayor facilidad para aplicar los incentivos (grandes empresas) sobre sus beneficios son las que pagan un tipo efectivo mucho menor que el tipo general vigente.

Adicionalmente, comentar que muchas de las pequeñas empresas, no crecen no porque no puedan, sino que su no crecimiento responde a motivos fiscales.

3.4. Actividades incentivadas fiscalmente en el IS

En el Impuesto de Sociedades de España determinadas actividades se encuentran bonificadas con el motivo de incentivarse o compensar determinadas situaciones, de tal forma que son objeto de aplicación de deducciones o bonificaciones.

Bonificaciones

Por rentas obtenidas en Ceuta y Melilla. Un 50% de la cuota íntegra será la cifra deducible para las entidades que allí tengan su sede fiscal o establecimiento. (Art. 33 L 27/2014).

Por prestación de servicios públicos. Se podrá deducir el 99% de la cuota generada siempre y cuando las rentas que se obtengan por servicios públicos no deriven del sistema de empresa mixta. (Art. 34 L 27/2014).

Deducciones para incentivar actividades

La siguiente tabla recoge un resumen de aquellas actividades que se encuentran incentivadas en la ley 27/2014.

Tabla 3.4: Deducciones para incentivar actividades IS en España

Deducciones para incentivar determinadas actividades	Porcentaje de la deducción	Base de deducción	
Deducción por actividades de I+D	25%	Gastos de periodo en I+D hasta la media de los 2 años anteriores.	
	42%	Gastos del periodo en I+D sobre el exceso respecto de la media de los 2 años anteriores.	
	17%	Gastos de personal de investigadores cualificados de I+D.	
	8%	Inversiones afectas a I+D (excepto edificios y terrenos).	
Deducción por actividades de innovación tecnológica	12%	Gastos de periodo en innovación tecnológica.	
Deducción por inversiones en producciones cinematográficas españolas	20%	Hasta 1M €	Coste total de producción junto con gastos de obtención de copias, gastos de publicidad y promoción a cargo del productor hasta límite de 40% del coste de producción.
	18%	Sobre el exceso de 1M €	
Deducción por producciones cinematográficas extranjeras en España	15%	Gastos realizados en España directamente relacionados con la producción, siempre que sean al menos de 1M €.	
Deducción por producción de determinados espectáculos en vivo	20%	Costes directos de carácter artístico, técnico y promocional incurridos.	
Deducción por creación de empleo	3.000€	Todas las empresas por el primer trabajador menor de 30 años con contrato de tiempo indefinido regulado en el artículo 4 de la Ley 3/2012 de reforma laboral.	
	50%	Empresas con menos de 50 trabajadores, además de la deducción anterior, la cantidad que resulte menor de prestación por desempleo pendiente de percibir o importe correspondiente a 12 mensualidades de la prestación que tuviera reconocida.	
Deducción por creación de empleo para discapacitados	9.000€	Por cada persona/año de incremento del promedio de la plantilla con discapacidad $\geq 33\%$ o $< 65\%$.	
	12.000€	Por cada persona/año de incremento del promedio de la plantilla con discapacidad $\geq 65\%$.	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria (2015).

Las bonificaciones y deducciones son importantes en la medida en que pueden afectar de una manera muy relevante a los tipos de interés efectivo del impuesto. De este modo, las siguientes tablas reflejan la evolución que han tenido este tipo de incentivos en la recaudación del impuesto a lo largo de los últimos años. Por su efecto sobre la forma de aplicar el impuesto, se han separado aquellas que corrigen el resultado para obtener la base imponible, de las deducciones que son aplicadas a la cuota íntegra.

Tabla 3.5: Ajustes al resultado contable para obtener base imponible

Millones de €	2010	2011	2012	2013	2014
Exención doble imposición	21.897	21.842	25.273	34.902	24.484
Entidades tenencia valores extranjeros	6.915	8.357	4.250	5.107	3.309
Libertad amortización	4.315	4.668	10.526	284	512
Otras	42.690	46.913	33.292	5.727	23.905
TOTAL	75.817	81.780	73.341	46.020	52.210

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria (2015).

Tal y como puede apreciarse en la tabla 3.5 la tendencia es a la reducción en las partidas que minoran el resultado contable, siendo la libertad de amortización la que tras su desaparición ha supuesto la mayor disminución.

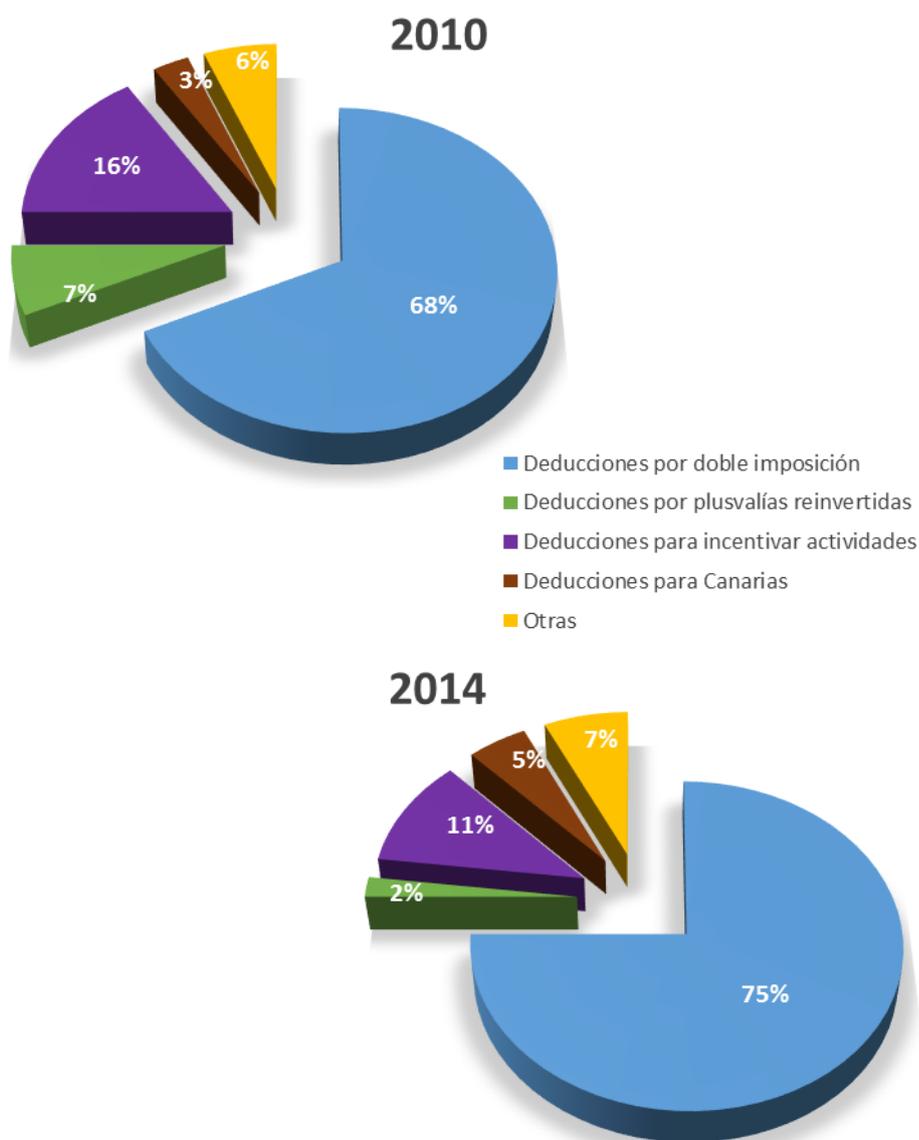
Tabla 3.6: Deducciones de la cuota íntegra

Millones de €	2010	2011	2012	2013	2014
Deducciones por doble imposición	6.874	4.702	4.050	4.530	5.599
Deducciones por plusvalías reinvertidas	739	460	266	94	166
Deducciones para incentivar actividades	1.582	1.084	605	651	847
Deducciones para Canarias	292	241	188	208	399
Otras	617	515	505	467	509
TOTAL	10.104	7.002	5.614	5.950	7.520

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria (2015).

De igual modo que los ajustes al resultado contable, el importe de las deducciones se ha ido reduciendo a lo largo del periodo 2010 – 2014. Mientras que las deducciones por doble imposición en 2014 suponen un 80% de lo que suponían en 2010; las deducciones por plusvalías reinvertidas han pasado al 20% de lo que suponían en 2010 (afectadas sin duda por menores reinversiones y por caída de precios de activos); y las deducciones para incentivar determinadas actividades en 2013 suponen un 54% de lo que eran en 2010.

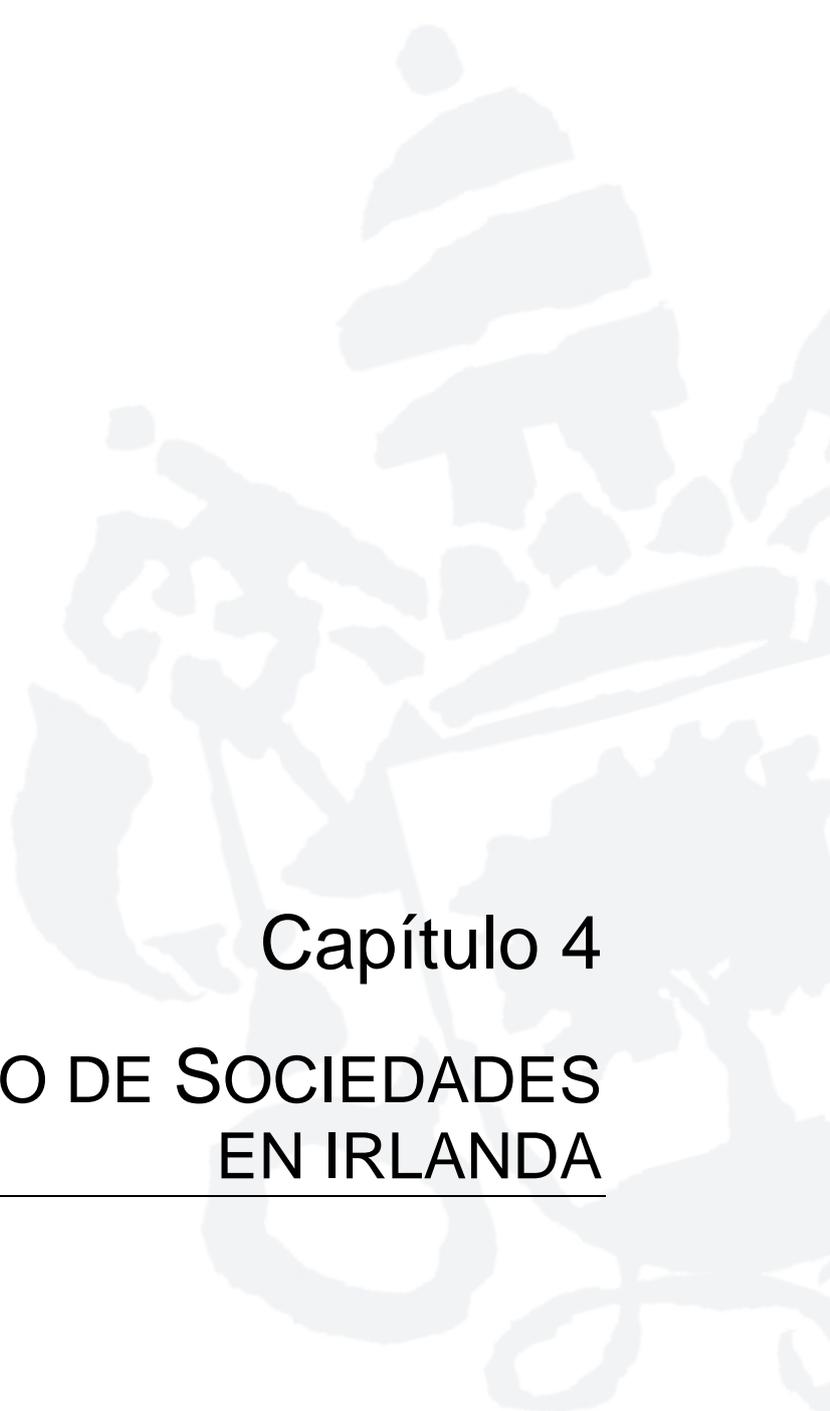
En el siguiente gráfico se puede advertir como han variado la importancia relativa de las deducciones aplicadas entre 2010 y 2014.

Gráfico 3.7: Importancia relativa de las deducciones por tipología

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria (2015).

Como puede apreciarse en el gráfico 3.7, a pesar de haberse reducido las deducciones por doble imposición, estas han aumentado su importancia relativa, mientras que las deducciones por plusvalías reinvertidas han disminuido de un 7% a tan sólo un 2%, y las deducciones para incentivar actividades han pasado de ser un 16% a ser un 11%.

A pesar de las reducciones y eliminaciones de algunos incentivos fiscales, las grandes sociedades enmascaran sus operaciones para poder aplicarse deducciones ilegítimamente. Santiago Menéndez, director de la Agencia Tributaria, reitera que *“...la complejidad de demostrar este tipo de fraude es considerable, más aún si no hay suficientes efectivos para luchar contra el fraude fiscal...”*.



Capítulo 4

**EL IMPUESTO DE SOCIEDADES
EN IRLANDA**

En el siguiente capítulo se procederá de igual manera con el caso irlandés, para posteriormente realizar una comparativa entre ambos países.

4.1. Antecedentes

El tipo impositivo en Irlanda es de los más bajos de la Unión Europea, siendo inferior a la media de la OCDE, el cual se sitúa alrededor del 22,6% en 2014 (ver tabla 2.1). La Unión Europea se esfuerza por armonizar los tipos en todos los países, a lo que Irlanda se resiste. Tal y como afirmó Michael Noonan, actual ministro de finanzas irlandés (cargo que ostenta desde 2011): *“...el tipo de gravamen del 12’5% nunca ha estado ni va a estar sometido a debate. Es un asunto de política económica establecido. No va a cambiar...”* (El Mundo, 2014). De ello se desprende que no sea modificado a corto plazo. Irlanda ha estado a punto de considerarse paraíso fiscal, no obstante, hasta hoy es únicamente un país con grandes ventajas fiscales, puesto que el tipo del 12,5%, aunque bajo, no es tan reducido como para que pueda tener esa consideración.

El tipo de gravamen del impuesto de sociedades a finales de los 90 se encontraba en niveles más cercanos a la media europea como puede advertirse en la Tabla 4.1:

Tabla 4.1: Evolución del tipo de gravamen del IS en Irlanda

Año	Tasa Aplicable
1999	28%
2000	24%
2001	20%
2002	16%
Desde 2003	12,50%

Fuente: Oficina Económica y Comercial de España en Dublín (2010).

Sin embargo, a partir de ese momento se tomó la decisión de reducir el tipo impositivo progresivamente hasta los niveles actuales. Díaz de Sarralde, Garcimartín y Rivas¹⁹ (2005) estudiaron las consecuencias que esta decisión tuvo en la economía irlandesa, y lo que en ese momento se denominaba el “milagro irlandés”. Estos autores mediante un modelo econométrico analizaron las variables que han influido en la economía irlandesa y las conclusiones que obtuvieron apuntan a que una de las principales causas de que la economía irlandesa tuviera uno de los crecimientos más elevados de las economías de la OCDE es la política fiscal (amén de otras circunstancias como el mayor grado de apertura o el haberse visto favorecida por un entorno estable). Tal y como estos autores indican, no sólo la rebaja de los tipos de interés en el impuesto de sociedades tuvo un efecto positivo por sí mismo ante la mejora de la competitividad de los productos irlandeses en los mercados de exportación, sino que además permitió la entrada masiva de inversión foránea, especialmente en el ámbito tecnológico, por lo que esa decisión fiscal tenía efectos multiplicadores sobre la economía. Esta idea la sintetizaron en la siguiente figura:

Gráfico 4.1: Efectos de la reducción de impuestos

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Díaz de Sarralde, Garcimartín y Rivas (2005).

La relación de Irlanda con la existencia de bajas tasas impositivas en el impuesto de sociedades no era algo único de finales de los 90. Ya en los años cincuenta, en Irlanda fue aprobada la exención automática de los beneficios de las ventas en el exterior de las nuevas empresas durante sus primeros 10 años de vida (que posteriormente fue ampliado a 15). Esta medida tuvo que ser modificada por presiones europeas por ser incompatible con el Tratado de Roma. Pero Irlanda, en lugar de eliminarla lo que hizo fue generalizarla y así desde 1982 todas las sociedades de nueva creación tenían automáticamente asignada una tasa impositiva del impuesto de sociedades del 10%, eso sí, independientemente de donde se generaran los recursos (ya no aplicaba a las

¹⁹ Díaz de Sarralde, Santiago y Rivas, Luis (2005): “Políticas de competencia impositiva y crecimiento: el caso irlandés”. Instituto de Estudio Fiscales.

ventas al exterior únicamente). Esta ventaja sin embargo desde 2003 ha ido desapareciendo.

Sociedades Holding

Irlanda, adicionalmente, no sólo ofrece mejores tasas impositivas, sino que su legislación permite que se realicen determinadas actividades de manera que una empresa, opere donde opere, pueda beneficiarse de un mínimo pago de impuestos. En la jerga popular es lo que ha venido a denominarse "*el café doble irlandés*". Lo hacen mediante sociedades Holding, que son personas jurídicas cuyo objeto social es la tenencia de participaciones de otras sociedades, así como el control y gestión de las mismas. Con el uso de estas sociedades se localizan los gastos en países con gravámenes elevados para que puedan deducirse y al mismo tiempo se traspasan los ingresos a los lugares con una mínima presión fiscal. De esta forma se minimiza el pago de impuestos y se compensan las pérdidas de unas sociedades en otras.

Así pues, Irlanda tiene diversos incentivos para atraer sociedades holding, pues los dividendos que provengan de sociedades de la Unión Europea o cualquier otro país con el que Irlanda tenga convenio tributan a una tasa del 12,5%. Pero es que además en Irlanda existe una bajísima regulación para efectuar transferencias e ingresos desde y al extranjero, lo que posibilita que en última instancia los beneficios acaben tributando en un paraíso fiscal.

Por poner un ejemplo práctico, una empresa que por ejemplo opere en España y tenga un beneficio de 10 millones de euros, y por tanto si tributase en España afrontar el pago de impuesto de sociedades correspondiente, podría mediante una sociedad holding transferir buena parte de ese beneficio ocultados mediante facturas por prestación de servicios y/o royalties, por ejemplo 9 millones de euros. Y una vez en Irlanda, ese beneficio igualmente se podría transferir de la misma manera a un paraíso fiscal (por ejemplo 8 millones).

De tal manera que en España esa sociedad tributaría por los impuestos correspondientes a un millón de euros (mientras que la base imponible debería ser 10 millones de euros), en Irlanda se tributaría al tipo del 12,5% otro millón de euros, y en el paraíso fiscal acabaría la base de los otros ocho millones de euros.

Esa sociedad ha visto claramente cómo se reducía su presión impositiva en España, mientras que a Irlanda es una práctica que le interesa dado que de esta forma está consiguiendo unos ingresos tributarios que de otra forma no hubiera obtenido. Este tipo de mecanismos son los que permiten que empresas como la filial de Google en España presente pérdidas y por tanto no tenga que hacer efectivo el pago del Impuesto de Sociedades en nuestro país.

4.2. Características generales

Al igual que en el ordenamiento jurídico español, los sujetos pasivos son las compañías residentes en este caso en Irlanda y el hecho imponible es la obtención de renta por el contribuyente. Para que una sociedad sea considerada residente en Irlanda tiene que haber sido constituida en Irlanda o estar gestionada y controlada a nivel directivo desde Irlanda, de manera similar a la normativa española.

En ocasiones, empresas constituidas en otro país pueden estar sujetas a este impuesto irlandés si la propiedad del 50% de la compañía reside en Irlanda o ser gestionada desde Irlanda. En caso de existir convenios de doble imposición tributarán por este impuesto las empresas que posean un establecimiento permanente en Irlanda.

En cuanto a la base imponible, al igual que en el ordenamiento jurídico español, para el cálculo de la base imponible se ajusta el beneficio bruto que figura en las cuentas anuales auditadas de la empresa. La base imponible contemplada en la legislación irlandesa recoge sus ingresos mundiales incluyendo los beneficios directamente obtenidos de la actividad empresarial, dividendos, intereses, rentas, royalties y ganancias de capital. Todo ello disminuido por los gastos que la empresa haya incurrido durante el ejercicio y las exenciones, deducciones y bonificaciones que le corresponda aplicarse.

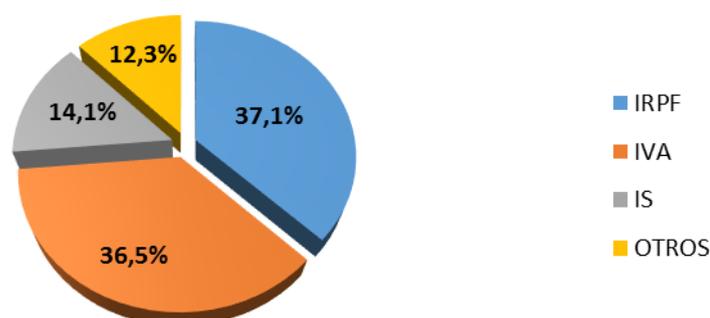
Los beneficios provenientes de la actividad principal de la compañía son gravados al 12,5%, mientras que los provenientes de actividades no propias de la empresa tendrán un gravamen del 25%.

El período impositivo también coincide con el ejercicio económico.

4.3. Ingresos tributarios

Para el caso irlandés, en el año 2015 se puede apreciar en el gráfico 4.2 cuál fue el reparto de los principales ingresos. Al igual que en España destaca el IRPF como principal sustentador del gasto público, con un 37,1% sobre el total de ingresos. En siguiente lugar, el IVA, con un 36,5%, mientras que el IS tiene una importancia relativa menor, suponiendo tan sólo el 14,1%.

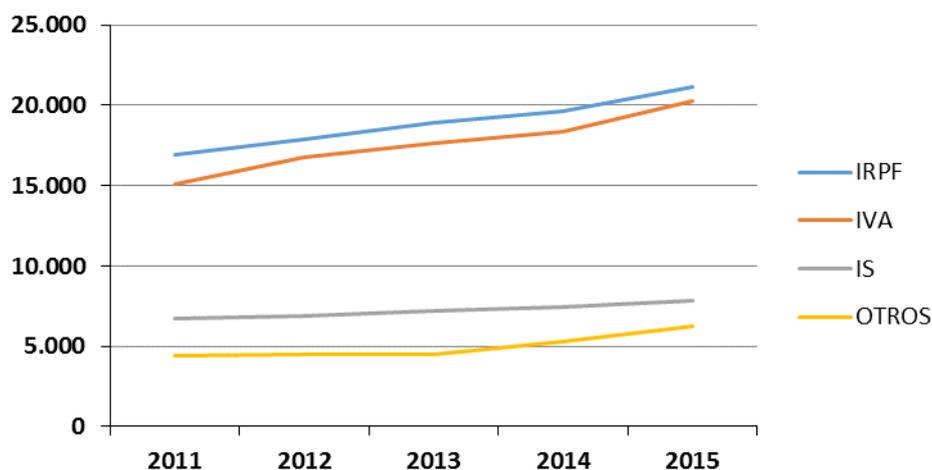
Esta importancia relativa puede hacer sugerir que resulta interesante aplicar incentivos reduciendo la presión fiscal sobre las personas jurídicas, a pesar de ello el IS tiene un peso relativo mayor que en España debido en cierta parte a su sistema fiscal corporativo. El cual, es susceptible de ser una fuente de atracción de nuevas inversiones que consecuentemente traigan consigo una serie de externalidades positivas como nuevas inversiones o incrementos de empleo, que compensen sobradamente las reducciones impositivas aplicadas.

Gráfico 4.2: Recaudación tributaria 2015

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Central Statistics Office (2015).

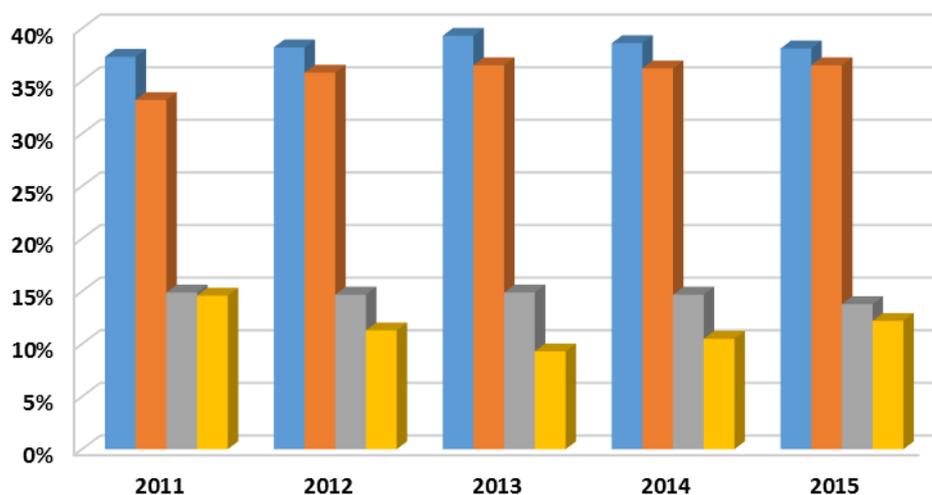
En el siguiente gráfico 4.3 podemos apreciar cómo ha ido evolucionando la recaudación del Impuesto sobre Sociedades en los últimos años. Observamos una ligera pero constante recuperación tras previo descenso a consecuencia de la crisis financiera, gracias a la progresiva recuperación de la situación económica, se han incrementado los ingresos de este impuesto.

Mejor evolución recaudativa han tenido IVA e IRPF, consecuencia principalmente de la política de estimulación de crecimiento económico y creación de trabajo.

Gráfico 4.3: Evolución de los principales impuestos (Millones de Euros)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Revenue Online Service (2015).

Adicionalmente comentar como el Impuesto sobre Sociedades ha ganado ligera importancia relativa sobre el total de impuestos. De 2010 a 2011 bajó de un 9% sobre el total a un 8%, pero en 2014 ya se sitúa en el 11%. El IVA aumenta del 33% al 34%, mientras que el IRPF cae del 42% al 40%.

Gráfico 4.4: Evolución de los principales impuestos (% Importancia Relativa)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Central Statistics Office (2015).

El Departamento de Hacienda Irlandés no sólo analiza los ingresos del Impuesto de Sociedades, sino que también evalúa las implicaciones más amplias de las dificultades que entraña la previsión de estos ingresos. Los ingresos fiscales de las empresas se han convertido en una fuente mucho más importante de ingresos públicos en las dos últimas décadas, representando en promedio uno de cada ocho euros de impuestos recaudados cada año.

La previsión de los ingresos fiscales de las empresas en Irlanda ha sido tradicionalmente difícil. Además de las incertidumbres habituales relacionadas con el crecimiento macroeconómico, la naturaleza altamente concentrada del sector empresarial de Irlanda significa que diversos desarrollos específicos de empresas y sectores pueden tener un gran impacto en los resultados anuales. Esto tiene consecuencias importantes para la exactitud de las previsiones presupuestarias, pero también para la idoneidad de la política presupuestaria, dado que la estabilidad y sostenibilidad de las fuentes de ingresos son aspectos centrales de la planificación presupuestaria prudente.

Esta nota está motivada en parte por el tamaño de los errores de pronóstico en los últimos años. El error en las previsiones recaudatorias de 2015 es el más grande en más de una década:

Tabla 4.2: Desviaciones de las previsiones recaudatorias

Impuestos	Error Medio (%)	Error Cuadrado Medio (%)
IS	4,9%	16,6%
IVA	-1,7%	8,2%
IRPF	1,3%	4,7%
Otros	2,0%	19,2%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Revenue Online Service (2015).

La tabla 4.2 muestra que los errores de pronóstico del IS - como revela el error cuadrado medio - son los más altos de los cuatro principales cabezas.

de impuestos. Sólo los impuestos representados en esta tabla representaron el 88% de los ingresos fiscales totales recaudados en 2015.

Dicha dificultad en la previsión recaudativa del IS y demás impuestos está condicionada en parte a los incentivos fiscales existentes en la normativa fiscal, sin otro fin que el de fomentar el crecimiento económico. Ello nos introduce a analizar la tasa efectiva del IS.

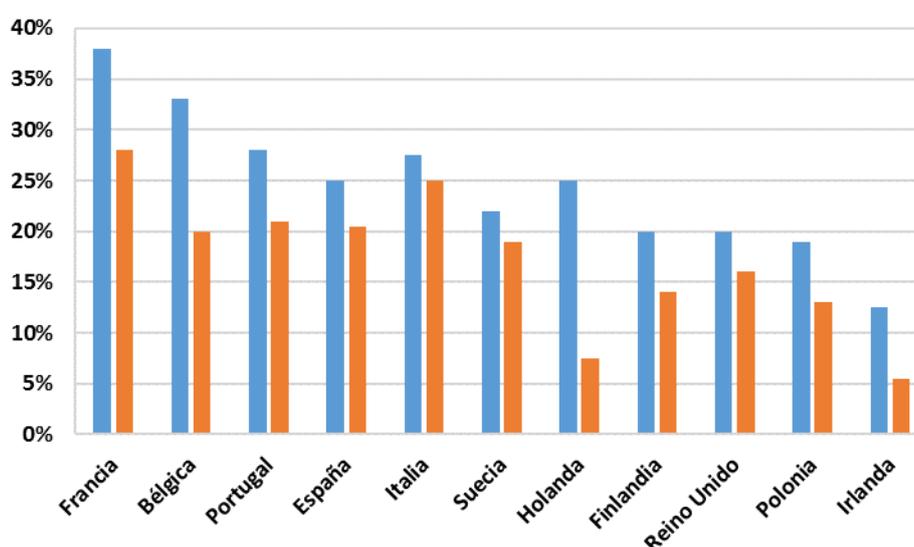
La tasa impositiva efectiva para las empresas es siempre inferior a la tasa legal debido a la aplicación de exenciones, deducciones, bonificaciones, etc. Las cuestiones relacionadas con el cálculo de las tasas efectivas en Irlanda están bien documentadas por el Departamento de Finanzas Irlandés, dicho organismo concluye que la tasa efectiva oscila entre el 2,2% y el 5,5%.

Para comprender por qué, en la mayoría de las situaciones, a pesar de existir unos tipos marginales, se recauda por debajo de los mismos, tenemos que mirar al conjunto de deducciones fiscales existentes. La deducción lo que hace es reducir las bases imponibles sobre las cuales se aplica el tipo marginal.

Aquí se refleja como los elevados beneficios fiscales hacen que al final las empresas paguen un tipo efectivo mucho menor que el tipo general vigente. Y dado que las empresas más grandes son las que más se benefician de estos beneficios fiscales son ellas las que al final pagan unos tipos efectivos más bajos en relación que las pequeñas. Y por lo tanto la percepción popular de que las grandes empresas general, independientemente del sector al que pertenezcan, pagan pocos impuestos puede tener algo de justificación por esta vía.

En el gráfico 4.5 vemos cómo se sitúa Irlanda respecto otros países, para los que tenemos datos comparables:

Gráfico 4.5: Tipo de interés efectivo vs tipo marginal



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de European Tax Handbook (2015).

Como ya vimos en el capítulo anterior, observaremos la evolución del IS respecto la evolución que ha seguido el PIB en Irlanda, lo cual aparece reflejado en el gráfico 4.6, en tasas de evolución. En ese gráfico se percibimos una tendencia similar a la observada en el gráfico 3.5. Donde en periodos de auge, la recaudación por IS crece mucho más que lo que lo hace el PIB, y justo lo contrario en periodos recesivos, como el experimentado desde el 2007, donde la recaudación por IS cae más de lo que lo hace el PIB. Las explicaciones a lo observado son las mismas a las dadas en el capítulo anterior.

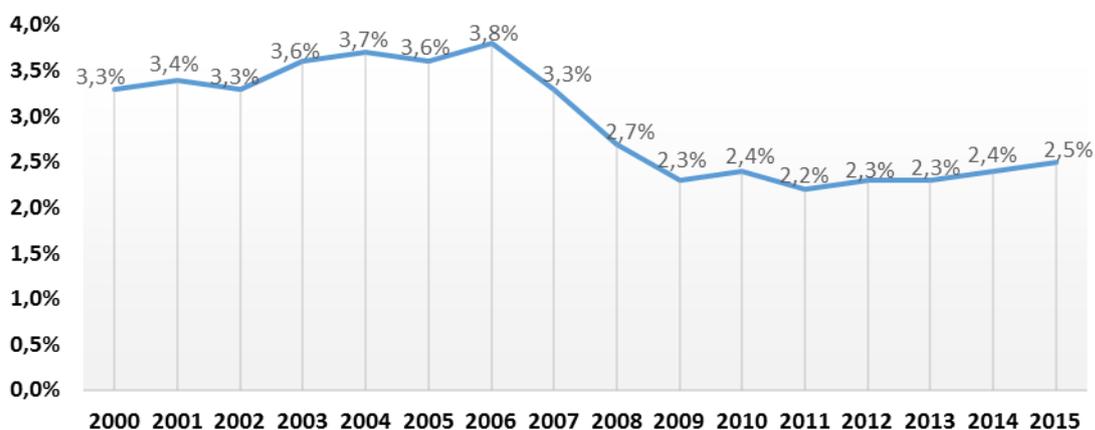
Gráfico 4.6: Tasa variación PIB vs IS



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Central Statistics Office (2015).

En base a la información ofrecida en el gráfico 4.6, igualmente se puede obtener la evolución de la recaudación por IS en comparación con el PIB en tasas porcentuales. Esa evolución aparece reflejada en el gráfico 4.7, y las conclusiones son lógicamente las mismas: el peso del IS va creciendo en los periodos de crecimiento económico, por las mismas causas expuestas anteriormente, mientras que en periodos de recesión disminuye su importancia relativa.

Gráfico 4.7: Importancia recaudación IS vs PIB



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Revenue Online Service (2015).

Las pequeñas y medianas empresas representan el 99,7% de todas las empresas activas en Irlanda, emplean el 68% de la mano de obra y generan algo más de la mitad del volumen de negocios anual del Estado, según la Oficina Central de Estadísticas (CSO).

El estudio de Negocios en Irlanda 2014 de la CSO ofrece una instantánea interesante de la importancia de las pequeñas empresas para la economía irlandesa.

Sin embargo, el estudio indica que mientras que las pymes emplean a casi siete de cada diez trabajadores, representan menos de la mitad (46%) del valor agregado bruto (VA) del Estado, una medida clave de los ingresos, reflejando la dependencia de la economía de las multinacionales extranjeras.

En 2014, había 235.000 empresas activas en operación aquí, empleando a más de 1,2 millones de trabajadores. Significativamente, más del 90% de estas empresas de PYME fueron clasificadas como "microempresas" con menos de 10 empleados.

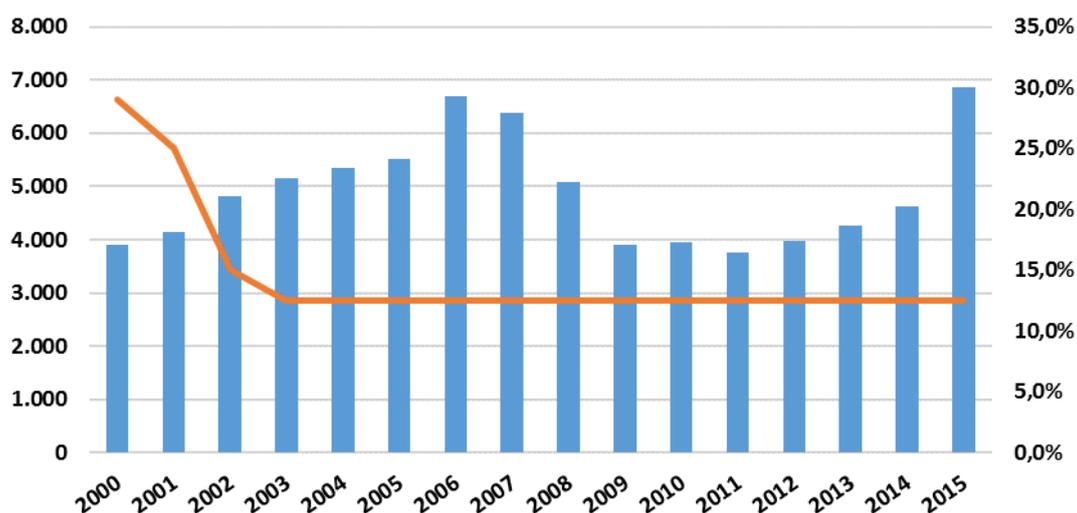
Tabla 4.3: Demografía empresarial en Irlanda

	2010	2011	2012	2013	2014
Grandes	463	462	478	505	514
Medianas	2.407	2.398	2.395	2.468	2.634
Pequeñas	239.822	238.020	241.521	240.598	235.101
TOTAL	242.692	240.880	244.394	243.571	238.249

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Company Registration Office (2015).

Como ya hemos destacado anteriormente, la estrategia impositiva irlandesa tiene el objetivo de atraer empresas a la economía irlandesa. Esta estrategia ha sido todo un éxito, convirtiéndose así en un destino muy atractivo para las multinacionales extranjeras debido a su baja tasa del Impuesto de Sociedades, multinacionales como Google, Apple o Intel tienen su sede europea en Irlanda. Además de las facilidades institucionales que Irlanda da a las empresas extranjeras.

Al atraer empresas lo que se pretendía era aumentar la recaudación: aunque el tipo impositivo sea inferior al atraer un mayor número de empresas esto supone a la postre una mayor recaudación. Las empresas sitúan su sede en Irlanda porque al pagar un menor impuesto aumentan sus beneficios, la diferencia entre establecer la sede en Irlanda y otro país de la Unión Europea como por ejemplo España es que la tasa impositiva de nuestro país es más del doble.

Gráfico 4.8: Evolución tipo marginal IS vs recaudación

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Central Statistics Office (2015).

Los resultados de la estrategia son notablemente visibles: la recaudación aumenta a medida que la tasa se reduce desde una tasa cercana al 30% hasta llegar a la tasa actual de 12,5%.

4.4. Algunos casos destacados

Una tasa impositiva muy baja, un gran paquete de incentivos fiscales y una permisibilidad en la forma de desarrollar las actividades económicas han provocado que un efecto llamada a las multinacionales, que han creado sociedades holding en Irlanda con la finalidad de eludir impuestos, siempre de manera legal aprovechándose de los vacíos fiscales/legales existentes. Como consecuencia, en la actualidad hay más de 1.000 multinacionales registradas en este país. Emplean a unas 285.000 personas, cifra francamente elevada al tener en cuenta que Irlanda es un país no muy poblado.

El periódico irlandés *“The Irish Times”* publicó una lista en la que recogía las empresas más reconocidas establecidas en Irlanda. De las 10 primeras, más del 50% son extranjeras.²⁰ En ella encontramos empresas como: Google, Microsoft, Dell, Oracle, Pfizer, Global Supply, Apple y Power.

A continuación, exponemos varios casos reales de empresas con mucho renombre y así ver lo explicado anteriormente extrapolado a la realidad.

4.4.1. Google

La multinacional estadounidense Google dispuso crear dos sociedades en Irlanda, Google Ireland Limited y Google Ireland Holding. La primera tiene su sede en Irlanda y la segunda en un paraíso fiscal. La primera es la que

²⁰ SÁNCHEZ AV. (2014): *“Las principales empresas en Irlanda y el impuesto de sociedades”*. [Formato digital 19/05/2014] In veritate libertas. <http://www.inveritatelibertas.com/las-principales-empresas-en-irlanda-y-el-impuesto-de-sociedades>.

sostiene los gastos que se derivan al desarrollar su actividad y la publicidad, pues Irlanda estima que la venta de publicidad es un servicio prestado, y por tanto, los ingresos recibidos por dicha publicidad deben tributar en Irlanda. No obstante, la fiscalidad irlandesa dicta que los pagos de cánones y cuotas derivados del uso de la propiedad intelectual están exentos del pago del impuesto. Así pues, es Google Ireland Limited quien paga cánones y cuotas a Google Netherlands Holdings BV debido al uso de la propiedad intelectual. Estos ingresos son transferidos a Google Ireland Holdings, que pese a su situación en Irlanda tiene su sede en un paraíso fiscal, de modo que los ingresos que recibe no llegan a pagar apenas impuestos en Irlanda, sino en el paraíso fiscal, donde éstos son casi inexistentes. Esto le permite ahorrarse miles de millones, mientras que la Hacienda Pública no los recibe.

Gráfico 4.9: Sociedades Google



Fuente: Lashinsky, Adam (2012).

4.4.2. Microsoft

Según apunta Romera, J. y Lorenzo, A. (2012), otra multinacional que se ha afincado en Irlanda es Microsoft, de modo que reduce considerablemente el impuesto sobre sociedades que pagaría en España o en el resto de Europa. Se le conoce como Microsoft Ireland Operations. Su principal función se basa en administrar las ventas que proceden de Europa, África y Medio Oriente. Debido al espléndido trato con que la fiscalidad irlandesa contempla los ingresos que se obtienen fuera del país, Microsoft alcanza grandes beneficios al reducir tributación²¹.

²¹ ROMERA J. y LORENZO A. (2012): "Microsoft tributa en Irlanda las ventas "online" de software que hace en España" [Formato digital 16/11/12] El economista. <http://www.economista.es/empresas-finanzas/noticias/4401946/11/12/Microsoft-tributa-en-Irlanda-las-ventas-online-de-software-que-hace-en-Espana-.html#.Kku8tLF2GCsn5hM>.

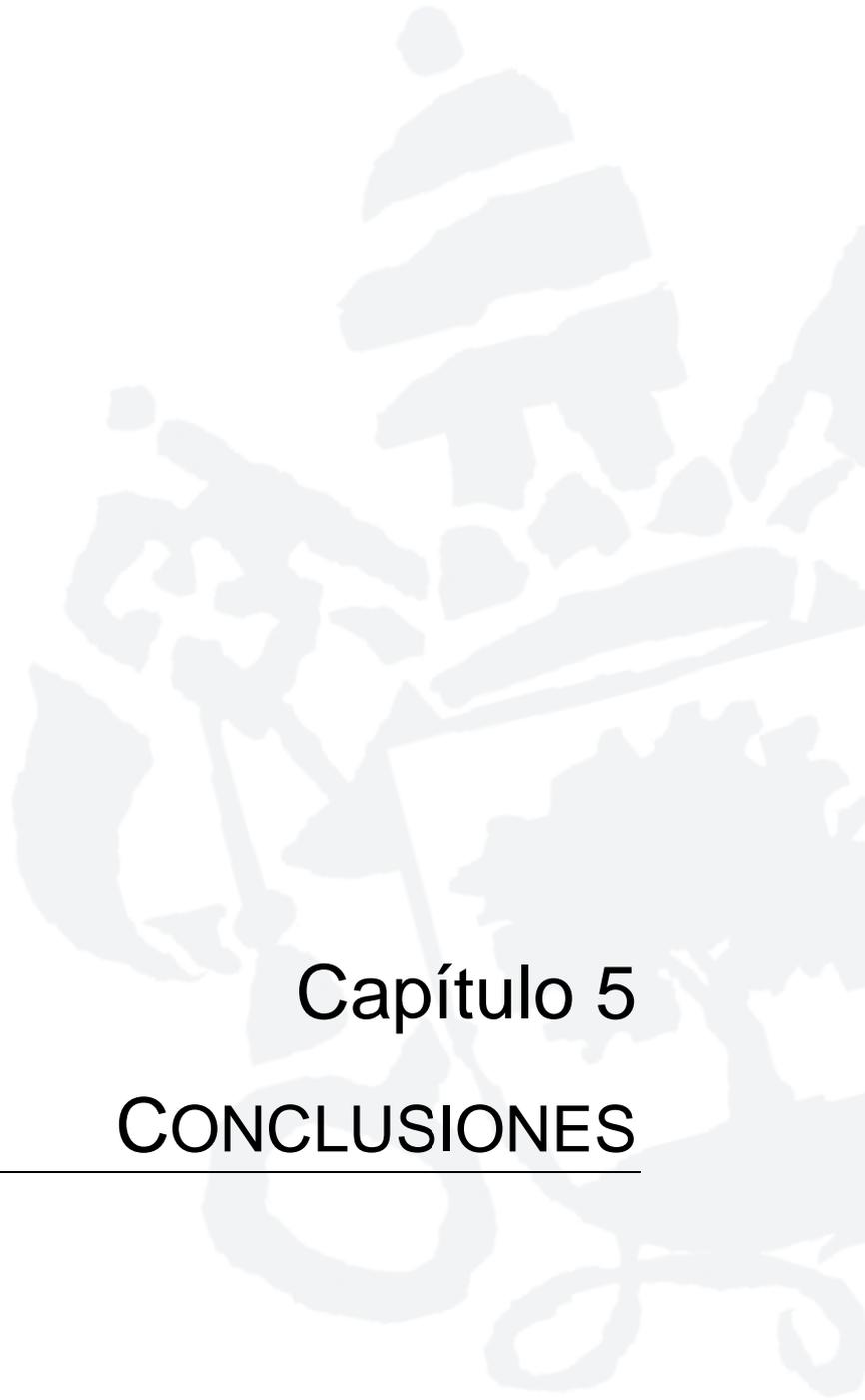
4.4.3. Apple

Según señala Schechner, S. (2014), Apple también tiene su sede situada en Irlanda con el nombre de Apple Sales Internacional, aunque no reside fiscalmente en Irlanda. El tipo legal del que disfruta Apple es del 2%, mientras que el irlandés es del 12'5%, esto es debido a deducciones y acuerdos que la multinacional mantiene con el gobierno irlandés desde 1997. Una de las causas que explican este fenómeno es que la empresa dispone de patentes y marcas registradas en otros países, pagando altos cánones por su uso. De este modo la legislación irlandesa le permite que se deduzca dichos gastos anualmente.

Los tabloides se hicieron eco de la reclamación de la UE a Apple por los impuestos no pagados en Irlanda debido al “trato selectivo” que recibe. La reacción de Apple no se hizo esperar, contratando a través de su Director Ejecutivo, Tim Cook: *“El caso no tiene que ver con cuántos impuestos paga Apple sino con qué gobierno recauda el dinero”* (La Vanguardia, 2016).

Pero lo más curioso es la apelación de Irlanda a esta decisión de la Comisión Europea. Enda Kenny, primer ministro irlandés, ratificó que: *“...Irlanda no concedió ventajas fiscales a Apple...Nuestro sistema de impuestos se basa en la estricta aplicación de la ley...”*. Otra maniobra más que deja en evidencia la postura de Irlanda en su política fiscal societaria.

Así, como hemos podido analizar tanto Google, Microsoft y Apple son claros ejemplos de las sociedades holding. Como vemos, la mayoría (por no decir todas) actúan del mismo modo para conseguir esos márgenes de beneficios inalcanzables gracias en gran parte a grandes entramados, lo que conocemos como ingeniería fiscal-financiera.



Capítulo 5

CONCLUSIONES

5.1. Conclusiones generales y específicas

Según hemos podido observar a lo largo del trabajo, la Unión Europea se encuentra maniatada en cuanto a materia fiscal, pues sus funciones en determinadas áreas son limitadas al no ser una competencia cedida en los Tratados, como ocurre en la confección de ciertos impuestos, como por ejemplo el impuesto de sociedades. Solamente puede legislar de manera oblicua sobre ellos. Mientras que en los impuestos indirectos posee la capacidad de armonizar, en los impuestos directos sólo tiene poder para aproximar las múltiples legislaciones de cada uno de sus miembros.

La principal consecuencia que se deriva de la heterogeneidad de las regulaciones vigentes en Europa, es la práctica de una competencia fiscal desleal. En la actualidad, uno de los miembros de la Unión Europea que refleja dicha práctica es Irlanda, pues su bajo tipo impositivo nominal y efectivo del

impuesto de sociedades genera un efecto llamada del capital extranjero, consiguiendo gravar los beneficios empresariales.

Este tipo de competencia fiscal es un tema de actualidad, como así lo demuestran los escándalos de conocidas empresas multinacionales por su aparente planificación fiscal abusiva. Asimismo, se trata de un tema complejo ya que existen multitud de lagunas legales en cuanto la normativa internacional del impuesto de sociedades. Las sociedades son concedoras de ellas y se aprovechan de dicha coyuntura.

A pesar de ello, en Europa los Estados pueden ser amonestados por la Comisión Europea, e incluso ser llevados ante el TJUE si se demuestra la existencia de incumplimiento de algún Tratado. En ese caso, las multinacionales podrían ver rechazada la ventaja fiscal obtenida por la planificación fiscal abusiva y verse sometidas a la norma nacional de la que pretendían escapar. Esto es lo que le podría suceder a Apple, y otras sociedades que son investigadas por la Comisión Europea.

En un plano más económico, la Unión Europea destaca por ser una zona de elevada carga fiscal. En relación con el impuesto que grava los beneficios empresariales existe una gran disparidad de tipos nominales entre los Estados adheridos más recientemente (desde la gran ampliación de 2004 y sucesivas), salvo Irlanda, y los Estados miembros ya presentes en el momento de producirse dichas adhesiones, aunque se ha ido reduciendo.

En cuanto al análisis llevado a cabo respecto al impuesto sobre sociedades en España e Irlanda se deja entrever la existencia de semejanzas y diferencias en ambos sistemas fiscales. Se aprecia que España es un país con una mayor densidad demográfica tanto a nivel poblacional como a nivel empresarial que Irlanda. Lo cual denota que la economía española es más potente que la economía irlandesa, como así lo demuestra el PIB de cada uno: más de 1.000.000 Miles de € el PIB en España, mientras que en Irlanda es algo más de 260.000 Miles de €. Estos datos implican que el poder recaudatorio interno español es mayor que el irlandés.

En ambos países, se observa una disminución de los tipos impositivos en los últimos 20 años. A pesar de ello, la recaudación tributaria en ambos países no se ha reducido sino más bien todo lo contrario, ha ido ganando importancia relativa en relación al PIB, salvo los años de la crisis financiera. Por tanto, se extrae que el impuesto de sociedades es un impuesto muy sensible respecto a los ciclos económicos, pues en ciclos de auge, el poder recaudatorio del impuesto crece frente a los ciclos de crisis económica donde el poder recaudatorio disminuye significativamente. Acorde con lo extraído de la literatura económica, se observa cómo coincide con los datos obtenidos en el análisis económico de España e Irlanda.

Analizando los tipos nominales, observamos que el tipo nominal español, siendo de un 28% (25% en 2016), es mayor que el tipo irlandés que es de un 12,5%. En ambos sistemas apreciamos la existencia de un gran paquete de incentivos fiscales con el propósito de fomentar la inversión en determinadas áreas económicas, y que supone una reducción significativa de esos tipos

nominales, siendo los tipos efectivos mucho más bajos, llegando al punto de ser irrisorios; concretamente, el tipo efectivo es de un 20% en España, mientras que en Irlanda se estima entre un 2% y 5%. Como bien se observa, en Irlanda la diferencia entre tipo nominal y efectivo es mayor que en España. Estos resultados deben ser matizados para una total comprensión.

Por un lado, en España el peso recaudatorio del impuesto recae sobre las pequeñas y medianas empresas, esto se traduce en un tipo efectivo más alto ya que los recursos de este tipo de empresas hacen que no tengan acceso a tantos incentivos fiscales como las grandes empresas, y por tanto no puedan reducir más la tasa efectiva. Otro factor determinante es que España ha incorporado una serie de reformas fiscales, las cuales conllevan una reducción de los incentivos fiscales, e incluso la eliminación de alguno de ellos, lo cual implica que el tipo efectivo no sea menor, aunque la realidad es que las grandes empresas que operan en España pagan unos tipos efectivos mucho más bajos a ese 20%. Debido al poco peso recaudatorio que las grandes empresas tienen en España, la variación del tipo efectivo no se ve significativamente afectada.

Por otro lado, Irlanda debido a sus bajos tipos fiscales y su importante paquete de incentivos fiscales, hace que el peso recaudatorio del impuesto recaiga sobre las grandes multinacionales, ya que conseguir minimizar el impacto impositivo en una empresa implica un amplio conocimiento legislativo y una adecuada planificación fiscal. En definitiva, son necesarios este tipo de recursos, los cuales implican un importante coste, coste que muy pocas empresas pueden asumir. La atracción de capital extranjero es uno de los factores determinantes, aunque no el único, de la recuperación económica de Irlanda: son muchas las multinacionales que al verse atraídas por impuestos más bajos deciden establecer en la isla sus centros logísticos u oficinas para administrar sus negocios en Europa.

Consecuencia de lo visto anteriormente sobre el tipo efectivo irlandés más bajo que el español, y viendo la postura de Irlanda ante la crisis promoviendo los incentivos fiscales para atraer capital extranjero, observamos un aumento en la inversión extranjera, que pasó de 60.000 millones en 2007 a 128.000 millones en 2015, mientras que en España en el mismo periodo se observa una caída de 75.000 millones a 24.000 millones. Cabe decir, y como un dato a remarcar, que parte del capital extranjero atraído por Irlanda proviene de España, mermando a su vez la recaudación tributaria española.

Una vez visto lo anterior, nos damos cuenta de la feroz competencia existente a la hora de gravar los beneficios societarios, competencia originada por las distintas normativas fiscales, y no por los recursos y/o los medios de producción.

En este contexto, podemos decir que el sistema impositivo español es muy ineficiente, caracterizado por una recaudación escasa y mucho más volátil que la actividad económica, mientras que el sistema impositivo irlandés parece más eficiente y con una mayor recaudación, proporcionalmente comparado, y no exento de polémica en cuanto a su posición de competencia desleal.

Por lo planteado y atendiendo al objetivo planteado en la introducción, se observa como un código fiscal societario eficiente repercute positivamente al sistema recaudatorio del Estado al conseguir gravar mayor cantidad de capital que un sistema ineficiente. También afecta al crecimiento económico, pues un entorno fiscalmente favorable para las empresas genera más puestos de trabajo, y con ello un aumento de la renta per cápita permitiendo a la población demandar más bienes y servicios, en otras palabras, se reactiva la economía.

Como reflexión de este trabajo, considero imprescindible la puesta en marcha de una reforma en profundidad del impuesto a nivel mundial encaminada a eliminar todas o la mayoría de las deducciones fiscales existentes para permitir una reducción significativa de los tipos legales del impuesto en línea con la media de la OCDE. Ya no hablo de armonizar el Impuesto de Sociedades pues supondría una gran complejidad, debido a que los Estados tendrían que ceder su soberanía fiscal.

No vale seguir excusándose por la falta de cooperación internacional para no acometer ninguna reforma y continuar con las distorsiones existentes que el impuesto actual está generando.

No podemos negar la evidencia de que el sistema fiscal mundial también debe cambiar para afrontar los retos que supone la mayor movilidad del capital: incrementando la cooperación entre países, la transparencia de información y aislando los paraísos fiscales mediante cláusulas anti-paraísos comunes, etc... No parece una tarea sencilla, pero nadie dijo que fuera a ser fácil.

Si los países siguen actuando de forma independiente y descoordinada, las multinacionales seguirán engañándonos mediante estrategias fiscales, bailando en el limbo de las diferencias entre las legislaciones nacionales y las lagunas legislativas existentes. El procedimiento más efectivo para luchar contra las estrategias de planificación fiscal es mediante una réplica coordinada.



BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

AGENCIA TRIBUTARIA (2015): *"Informe anual de recaudación tributaria, año 2015"*.

ALBI IBAÑEZ, E (2008): *"Sistema fiscal español"*. Ed. Ariel, Barcelona.

ALBI IBAÑEZ, E. (2010): *"Los retos del Impuesto de Sociedades en un mundo globalizado"*. Papeles de Economía Española, Pags. 125-126.

BORRAS AMBLAR, F. (2014): *"Breve comentario del proyecto de Ley del Impuesto sobre Sociedades"*. CEF.-Fiscal Impuestos.

BOULAIS, C. (2006): *"La competencia fiscal"*. Seminario Buenos Aires, Estrategias fiscales y cohesión social.

BRYS, B.; MATTHEWS, S. y OWENS, J. (2011): *"Tax Reforms Trends in OECD countries"*. OECD Taxation Working Papers, Nº 1, OECD Publishing.

CLAUSING, K. A. (2007): *"Corporate tax revenues in OECD countries"*. International Tax Public Finance, Pag. 14.

CONDE-RUIZ, J.I., DIAZ, M., MARIN, C. y RUBIO-RAMIREZ, J. (2015): *"Una Reforma Fiscal para España"*. Fedea Policy Papers - 2015/02.

CORDON EZEQUIEL, T. (2007): *"Manual de fiscalidad internacional"*. Instituto de Estudios Fiscales.

DELGADO RIVERO, FJ. (2009): *"La Estructura Tributaria Europea: un estudio comparado"*. Crónica tributaria, universidad de Oviedo.

DELOITTE (2015): *"Taxation and investment in Ireland 2015. Reach, relevance and reliability"*. Dublin, DTTL: Deloitte International Tax Source.

DEVEREUX, M. P. (2008): *"The Effects of EU Formula Apportionment on Corporate Tax Revenues"*. Fiscal Studies. Pags. 1-33.

DEVEREUX, M.P. y LORETZ, S. (2013): *"What do we know about corporate tax competition?"*. National Tax Journal 6 (3), Pags. 745-774.

DREHER, A. (2006): *"Does Globalization Affect Growth? Evidence from a new Index of Globalization"*. Applied Economics. Pags. 1091-1110.

DOMINGUEZ BARBERO, F. y LOPEZ LABORDA, J. (2008): *"Consolidación y reparto de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades entre los Estados Miembros de la Unión Europea: consecuencias para España"*. Departamento de Economía pública, Universidad de Zaragoza.

DOMINGUEZ BARBERO, F. y LOPEZ LABORDA, J. (2013): *"Sistema fiscal español"*. Presa de la Universidad de Zaragoza.

EROGLU, E. (2015): *“Fight against tax competition in the EU and the effects of tax policies implemented in the EU during the 2008 global financial crisis on tax competition”*. Business and Economics Research Journal 6 (2), Pags. 39-58.

EUROSTAT (2011): *“Taxation Trends in the EU”*. Brussels.

GOBIERNO DE ESPAÑA (2014): *“Reforma fiscal”*. Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.

GARCIA PRATS, F. (2001): *“Fiscalidad de los precios de transferencia (operaciones vinculadas)”*. CEF. Págs. 17-52.

GRIFFITH, R. y KLEMM, A. (2005): *“What has been the Tax Competition experience of the last 20 years?”*. The Institute for Fiscal Studies.

JEREZ BARROSO, L. (2008): *“El impuesto sobre la renta de sociedades en la Unión Europea: situación actual y alternativas de reforma”*. Universidad de Extremadura.

MÜLER, A. (2012): *“Aportación al debate sobre la Base Imponible Común Consolidada del Impuesto sobre Sociedades BICCS. Las posturas de los Estados comunitarios frente a la propuesta de la comisión”*. Universidad Complutense de Madrid.

NEUMARK, F. (1994): *“Principios de la imposición”*. Ministerio de Economía y Hacienda. Instituto de Estudios Fiscales.

OATES, W. E. (1999): *“An Essay on Fiscal Federalism”*. Journal of Economic Literature, Vol. 37, nº 3 (Sept.), Pags. 1120-1149.

OATES, W. E. (1972): *“Fiscal federalism”*. New York, Harcourt Brace Jovanovich.

OECD (2016): *“European Tax Handbook 2016”*. OECD Publishing.

OECD (2016): *“Revenue Statistics 2016”*. OECD Publishing.

POZA CID, R. y PRIETO CUADRADO, MI. (2011): *“La Base Imponible Común Consolidada sobre el Impuesto sobre Sociedades BICCS”*. XII Concurso de Alta Especialización en Fiscalidad Internacional. Escuela de la Hacienda Pública del Instituto de Estudios Fiscales.

PAREDES GÓMEZ, R. (2012): *“Reflexiones sobre la reforma del impuesto sobre sociedades en tiempos de crisis”*. Crónica tributaria. Universidad Complutense de Madrid.

PAREDES, R. (2002): *“El impuesto sobre sociedades en la Unión Europea: situación actual y rasgos básicos de su evolución en la última década”*. Instituto de Estudios Fiscales, Documento de Trabajo 26/02, Madrid.

QUINN, D (1997): *“The Correlates of Change in International Financial Regulation”*. American Political Science Review.

RODRIGUEZ, M. (2011): *“Una aproximación crítica a la propuesta de directiva del Consejo relativa a una base imponible consolidada común del impuesto sobre sociedades BICCS”*. Crónica tributaria: Boletín de actualidad 7/2011.

ROHAC, D. (2006): *“Evidence and Myths about Tax Competition”*. New Perspectives on Political Economy, Pags. 86-115.

SANFRUTOS GAMBÍN, E.: *“Análisis comparativo de los impuestos directos en la Unión Europea y Estados Unidos”*, Instituto de la Empresa Familiar.

SERRANO ANTON, F. (2010): *“Fiscalidad Internacional”*. Ed. CEF, Madrid.

STEWART, J. (2013): *“Is Ireland a tax haven?”*. Dublín, Institute for International Integration Studies (Trinity College).

UE (2012): *“Base imponible consolidada común del impuesto sobre sociedades (BICCS)”*. Resolución legislativa del Parlamento Europeo.

WALLANCE, B. (2012): *“Consideraciones fiscales. Una guía sobre el impuesto de sociedades mercantiles en Irlanda”*.

WILSON, J. (1989): *“Theories of tax competition”*. National Tax Journal, Vol. 52(2), Pags. 269- 304.

WILSON, J. (1986): *“A Theory of Interregional Tax Competition”*. Journal of Urban Economics, Vol. 19, Pags. 296- 315.

WILSON, J. (1999): *“Theories of Tax Competition”*. National Tax Journal.

WILSON, J.D. y WILDASIN, D. (2004): *“Capital Tax Competition: Bane or Boon?”*. Journal of Public Economics, Pags. 1065-1099.

ZÁRATE MARCO, A. (2012): *“Fiscalidad de la empresa. Esquemas y supuestos”*. Manual para los grados de Finanzas y Contabilidad y de Marketing e Investigación de Mercados.

ZODROW, G. y MIESZOWSKI, P. (1986): *“The new view of the property tax A reformulation”*. Regional Science and Urban Economics, Elsevier, Vol. 16(3), Pags. 309-327.

ZODROW, G. y MIESZOWSKI, P. (1986): *“The Effects of Tax Competition”*. Theoretical and Applied Economics. Pags. 39-52.

ARTÍCULOS Y POSTS ON-LINE

AGENCIA ESTATAL BOLETIN OFICIAL DEL ESTADO: <http://www.boe.es>

AGENCIA TRIBUTARIA: <http://www.agenciatributaria.es>

BANCO DE ESPAÑA: <http://www.bde.es>

COMPANIES REGISTRATION OFFICE REPORT 2015: www.cro.ie

DIALNET: <http://www.dialnet.com>

DIARIO ECONOMICO EL ECONOMISTA: <http://www.eleconomista.es/>

DIARIO ECONOMICO EXPANSION: <http://www.expansion.com/>

DIARIO ECONÓMICO CINCO DIAS: <http://www.cincodias.com/>

ERNST & YOUNG (2015): “*Word wild Corporate Tax Guide 2015*”. [Formato digital 30/05/2015]. Disponible en [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Worldwide_corporate_tax_guide_2015/\\$FILE/Worldwide%20Corporate%20Tax%20Guide%202015.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Worldwide_corporate_tax_guide_2015/$FILE/Worldwide%20Corporate%20Tax%20Guide%202015.pdf)

EUROPEAN COMMISSION REPORT (2014): “*Commission Expert Group on Taxation of the Digital Economy*”. [Formato digital 28/05/2014]. Disponible en http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/gen_info/good_governance_matters/digital/report_digital_economy.pdf

INE: www.ine.es

INFORME COMISION DE EXPERTOS PARA LA REFORMA DEL SISTEMA TRIBUTARIO ESPAÑOL (2014): [Formato digital 13/03/2014]. Disponible en <http://www.minhfp.gob.es/es-ES/Prensa/En%20Portada/2014/Documents/Informe%20expertos.pdf>

KPMG: www.kpmg.com

REVENUE IRISH TAX AND COSTUMS: www.revenue.ie

ROMERA, J. y LORENZO, A. (2012): “*Microsoft tributa en Irlanda las ventas ‘online’ de software que hace en España*”. [Formato digital 16/11/2012]. El economista disponible en <http://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/4401946/11/12/Microsoft-tributa-en-Irlanda-las-ventas-online-de-software-que-hace-en-España-.html#Kku8tLF2GCsn5hM>

SÁNCHEZ, AV. (2014): “*Las principales empresas en Irlanda y el impuesto de sociedades*”. [Formato digital 19/09/2014]. En veritate libertas disponible en <http://www.inveritatelibertas.com/las-principales-empresas-en-irlanda-y-el-impuesto-de-sociedades/>

SÉRVULO, J. y GUALDONI, F. (2014): *“Los paraísos fiscales equivalen al cerco”*. [Formato digital 20/01/2014]. El País disponible en http://internacional.elpais.com/2014/01/actualidad/1390247817_671326.html

SCHECHNER, S. (2014): *“Así es la estructura fiscal de Apple”*. [Formato digital 1/10/2014]. Expansión disponible en <http://www.expansion.com/2014/09/30/empresas/tmt/1412107351.html?a=1f9647f73d935bacb30444d391441bd7&t=1414785395>

