



---

**Universidad de Valladolid**

**Facultad de Ciencias Económicas y  
Empresariales**

**Trabajo de Fin de Grado**

**Grado en ADE**

**Los paraísos fiscales y la  
elusión fiscal en la empresa**

Presentado por:

***Alberto Alcalde García***

Tutelado por:

***José Miguel Rodríguez Fernández***

*Valladolid, 16 de Julio de 2018*

## RESUMEN

Este trabajo tiene un doble objetivo. Por un lado, analizar el funcionamiento y los efectos de los paraísos fiscales y los instrumentos de actuación empresarial en ellos, así como los impactos que tienen sobre el conjunto de la economía mundial y las acciones que llevan a cabo los organismos internacionales para hacer frente a los mismos. Por otro lado, entender cuáles son algunas variables que más inciden sobre la agresividad o elusión fiscal, mediante un análisis estadístico y econométrico para un conjunto de empresas españolas, tomando como referencia el año 2016. La información procede de la base de datos Orbis, los correspondientes informes de gobierno corporativos facilitados por la Comisión Nacional del Mercado de Valores y, por último, las puntuaciones en materia de responsabilidad social corporativa otorgadas por CSRHub. La metodología empírica aplicada consiste en un análisis de correlaciones y la estimación de un modelo de regresión lineal múltiple por mínimos cuadrados ordinarios. De acuerdo con los resultados alcanzados, las variables independientes de tamaño (logaritmo neperiano del número de empleados) y apalancamiento son significativas al nivel del 5%, siendo no significativa la variable explicativa de responsabilidad social corporativa.

**Palabras clave:** paraísos fiscales, elusión fiscal empresarial, análisis de regresión.

**Clasificación JEL:** C21, H26.

## **ABSTRACT**

This work has a double objective. On the one hand, analyze the functioning and effects of tax havens and the business action instruments in them, as well as the impacts they have on the global economy as a whole and the actions carried out by international organizations to deal with the same. On the other hand, to understand which are some variables that most affect tax aggression or tax avoidance, through a statistical and econometric analysis for a group of Spanish companies, taking as reference the year 2016. The information comes from the Orbis database, the corresponding corporate governance reports provided by the National Securities Market Commission and, finally, the corporate social responsibility scores awarded by CSRHub. The applied empirical methodology consists of a correlation analysis and the estimation of a multiple linear regression model by ordinary least squares. According to the results obtained, the independent variables of size (Napierian logarithm of the number of employees) and leverage are significant at the level of 5%, and the explanatory variable of corporate social responsibility is not significant.

**Key words:** tax havens, corporate tax avoidance, regression analysis.

**JEL Classification:** C21, H26.

# INDICE

<b>INTRODUCCION.....</b>	<b>7</b>
<b>A. Ámbito del estudio y su relevancia.....</b>	<b>7</b>
<b>B. Objetivos de la investigación.....</b>	<b>7</b>
<b>C. Metodología.....</b>	<b>7</b>
<b>D. Estructura del trabajo.....</b>	<b>8</b>
<b>CAPITULO 1. LOS PARAISOS FISCALES.....</b>	<b>9</b>
<b>1.1. Concepto.....</b>	<b>9</b>
<b>1.2. Razones de su nacimiento, aparición y existencia.....</b>	<b>10</b>
<b>1.3. Elementos característicos.....</b>	<b>13</b>
<b>1.4. Instrumentos o vías de actuación empresarial en los paraísos fiscales.....</b>	<b>15</b>
<b>1.5. Impactos o efectos en la economía mundial.....</b>	<b>17</b>
<b>1.6. Acciones de los organismos internacionales antes los paraísos fiscales.....</b>	<b>19</b>
<b>CAPITULO 2. LA ELUSION FISCAL EN LA EMPRESA.....</b>	<b>24</b>
<b>2.1. Definición y medidas.....</b>	<b>24</b>
2.1.1. Principales medidas antielusión de la legislación doméstica.....	26
2.1.2. Las normas antiabuso propias de los Convenios de doble imposición...	28
<b>2.2. Determinantes: resumen de algunos estudios previos.....</b>	<b>31</b>
2.2.1. Investigación de Lanis y Richardson (2012).....	31
2.2.2. Investigación de Hoi <i>et al.</i> (2013).....	34
2.2.3. Investigación de Chen et al. (2010).....	37

<b>2.3. Un análisis estadístico sencillo aplicado a la empresa española.....</b>	<b>40</b>
2.3.1. Muestra, fuente de datos, variables del análisis y metodología empírica.....	40
2.3.2. Estadísticos descriptivos.....	43
2.3.3. Matriz de correlaciones.....	44
2.3.4. Análisis de regresión múltiple lineal.....	45
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>48</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....</b>	<b>50</b>

## INDICE DE TABLAS

Tabla 2.1 Resumen investigación Lanis y Richardson (2012).....	33
Tabla 2.2 Resumen investigación Hoi <i>et al.</i> (2013).....	36
Tabla 2.3 Resumen investigación Chen <i>et al.</i> (2010).....	39
Tabla 2.4 Estadísticos descriptivos.....	44
Tabla 2.5 Matriz de correlaciones.....	46
Tabla 2.6 Análisis de regresión.....	47

## **INTRODUCCIÓN**

### **A. Ámbito de estudio y su relevancia**

En el presente trabajo presentamos un estudio de los paraísos fiscales desde el momento de su nacimiento hasta el día de hoy, donde los impactos que estos han generado sobre la economía mundial ya se han hecho visibles a gran escala.

Para conocer la relevancia de este asunto en la actualidad, podemos tomar como ejemplo un estudio realizado por Oxfam Intermón (2016), donde se afirma que las empresas que componen el índice bursátil IBEX35 aumentaron en un 205% su presencia en estos paraísos en el último año, lo que significó que la recaudación a través del impuesto de sociedades descendiese en más de un 50%, es decir, que España dejó de ingresar 25.000 millones de euros. Este dinero hubiera sido suficiente, por ejemplo, para duplicar las prestaciones por desempleo de todo un año.

### **B. Objetivos de la investigación**

El primer objetivo de nuestra investigación es explicar la aparición de los primeros paraísos fiscales y los impactos sobre la economía mundial que, a lo largo de los años, ha generado la consolidación de los mismos, con el consiguiente aumento de la evasión fiscal.

El segundo objetivo es analizar los determinantes de la elusión fiscal en las empresas, un fenómeno diferente de la evasión fiscal pero que también incide en la recaudación tributaria de un país. Implica una actuación agresiva fiscalmente, para planificar un pago de impuestos de forma que se reduzca, dentro de la legalidad, la carga tributaria soportada por la empresa.

### **C. Metodología**

La metodología adoptada para realizar este trabajo es la siguiente:

- En primer lugar, para estudiar las razones que motivaron la aparición de los paraísos fiscales, procedemos a reunir y repasar la literatura especializada disponible en dicho campo. Actuamos de forma similar por lo que atañe a los determinantes de elusión fiscal empresarial, estudiando diferentes trabajos teóricos y empíricos sobre la materia.
- En segundo lugar, se han reunido unos datos que intentan reflejar la agresividad o elusión fiscal en una muestra de empresas españolas en función de su nivel de responsabilidad social corporativa. Se parte de informaciones procedentes de la base de datos Orbis del Bureau Van Dijk, de las memorias de gobierno corporativo publicadas por cada empresa y disponibles en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), y de las calificaciones sobre responsabilidad social corporativa otorgadas por CSRHub. Los datos así reunidos constituyen el punto de partida para efectuar un análisis de correlaciones y de regresión lineal múltiple por mínimos cuadrados ordinarios.

#### **D. Estructura del trabajo**

Tras la presente introducción, el trabajo consta de dos capítulos, completados por las conclusiones y las referencias bibliográficas. En el capítulo primero, tratamos el nacimiento de los paraísos fiscales y la evolución de los mismos, así como la repercusión que estos han generado a nivel mundial. Además, estudiamos las actuaciones que los organismos internacionales están llevando a cabo para hacer frente a los paraísos fiscales y paliar el impacto que estos generan en la economía global. El capítulo segundo se dedica al tema de la elusión fiscal en la empresa, con un repaso de la literatura existente y sus fundamentos teóricos, junto con el examen de algunos datos empíricos disponibles.



## **CAPITULO 1. LOS PARAISOS FISCALES**

El fenómeno de los paraísos fiscales a día de hoy viene a ser un caso a remediar o erradicar de manera urgente. Su importancia ha ido aumentando en las últimas décadas, hasta convertirse en un gran problema para muchos países y para la opinión pública en general. Los paraísos fiscales manejan millones y millones de euros cada año; y lo peor de todo es que existen diversos vacíos legales que lo permiten, de modo que se hace necesaria la revisión de la fiscalidad internacional y el funcionamiento de los organismos de alguna forma implicados en ella. Estos fenómenos, por tanto, están contribuyendo de forma muy negativa a debilitar nuestras economías y, sobre todo, a disminuir considerablemente la recaudación fiscal de gran número de Estados. A lo largo de este capítulo se presentan los fundamentos conceptuales acerca de los paraísos fiscales, los instrumentos empresariales utilizados para actuar en ellos, sus efectos en la economía mundial y las medidas adoptadas por los organismos internacionales para controlarlos.

### **1.1. Concepto**

Entendemos por paraíso fiscal aquel territorio cuya legislación relativa al pago de impuestos es favorable, especialmente para aquellos inversores no residentes en él y que depositan allí su capital o establecen sociedades (Navarro, 2016).

Estos territorios permiten que los capitales extranjeros allí depositados no tengan que hacer frente al pago de tasas ni impuestos o, en el caso de que deban de cumplir con obligaciones fiscales, éstas sean comparativamente mucho más ventajosas que en sus países de origen. Es decir, los paraísos fiscales se caracterizan por mantener niveles tributarios muy bajos y estables en el tiempo para empresas extranjeras, con el objetivo de atraer sus inversiones.

Además, según Navarro (2016), “otra característica propia de los paraísos fiscales es su opacidad. La existencia de normas que impiden el envío de información a otros países garantiza que los propietarios de los capitales allí depositados no tendrán que rendir cuentas por ellos en sus países de origen”, ya que cuando una persona o empresa acude a un paraíso fiscal, lo que busca no son solo unos impuestos más bajos, sino también el llamado secreto bancario. El secreto bancario es una disposición legal de algunos países que decreta que los bancos no pueden proporcionar la información referente al contenido u origen de sus cuentas a nadie. Esto ofrece unas condiciones ideales para el banqueo o lavado de dinero cuando éste proviene de medios ilícitos o elude impuestos en su país de origen, por lo que podríamos decir que es el principal atractivo de los paraísos (Arzabal, 2018).

## **1.2. Razones de su nacimiento, aparición y existencia**

Los paraísos fiscales nacen debido a la coincidencia de intereses entre, por un lado, territorios con pocos recursos, los cuales, para atraer esos capitales, ponen en marcha legislaciones que hacen de ellos un objetivo deseable y consiguen que se genere una actividad económica en torno a este capital, que impulsa su desarrollo, a la vez que proporciona un aumento de la calidad de vida para sus habitantes; y, por otro lado, el empeño por parte de las grandes empresas de ver reducidos, en cierta medida, los tributos a los que tienen que hacer frente como resultado de sus actividades económicas (Navarro, 2016).

La mayoría de los paraísos fiscales se desarrollan a lo largo de la historia en relación con dos polos geográficos. Por una parte, la Corona Británica y sus dependencias de ultramar; y, por otra, Irlanda y, en la Europa continental, los países Bajos, Bélgica y Luxemburgo, y Suiza y Liechtenstein, entre los países más significativos.

Según Advertorial (2016), los paraísos fiscales, tal como los conocemos hoy, no aparecieron hasta el siglo XIX. Pero pasarían otros cien años hasta que sus

efectos fuesen notorios, lo que favoreció que se consiguiesen unas importantes cotas de desigualdad.

Ya en los tiempos del Imperio romano existía una compleja relación entre ciudadanos, gobierno e impuestos, puesto que el gobierno se ganaba el favor de ciertas personas aplicando un rasero diferente en cuando al cobro de impuestos se refería.

En la Antigua Roma, eran verdaderos expertos en la utilización de zonas libres de impuestos, una especie de áreas empresariales primitivas; y, sirviéndose de las políticas tributarias, por un lado, recompensaban a los amigos y, por otro lado, sancionaban a los enemigos. No solo eso, sino que las ciudades leales al Imperio podrían obtener ciertas exenciones fiscales; exenciones que obtenían el resto de ciudades, las cuales deberían pagar como cualquiera.

Pero el Imperio romano termino por caer como consecuencias de los elevados impuestos que aplicados por el gobierno y las medidas llevadas a cabo por sus ciudadanos para evadirlos a toda costa.

Esto no queda aquí, ya que si vamos varios siglos más adelante y nos centramos ahora en el imperio británico, vemos como su gobierno buscaba incitar a los ciudadanos a establecer plantaciones en las colonias con la promesa de que no tendrían que gravar las ganancias obtenidas allí.

Aquellos colonizadores británicos se convirtieron en los primeros no residentes de la historia, es decir, si trabajaban y residían en territorios pertenecientes al Imperio, pero no estaban sujetos al sistema tributario del mismo, teniendo así la posibilidad de depositar su dinero en el extranjero, lejos del fisco británico y manteniéndose al margen de la ley.

Esta supremacía británica ha sobrevivido en el tiempo como la mayor red de paraísos fiscales del mundo, con la excepción el centro de interés, el cual ha variado, pasando de la conquista del mundo al blanqueo de dinero mediante islas del tesoro distribuidas por todo el planeta, en las que quedan encubiertos

cofres de oro de líderes corruptos, evasores de impuestos, narcotraficantes y quebrantadores de embargos.

Si bien los no residentes en Reino Unido deben a sus antepasados coloniales los beneficios que les permiten mantener sus riquezas en la actualidad, también deberían otorgar cierto grado de importancia al Congreso de Viena de 1815, en el que se admitió la neutralidad de Suiza, lo que la convirtió en el primer país *offshore* (Advertorial, 2016).

Según Pagina Siete (2017), el suizo es considerado como el primer y más grande paraíso fiscal. Su nacimiento se produjo tras la Primera Guerra Mundial, momento en el que las cargas fiscales empezaban a hacerse más severas en Europa, acompañado por un periodo de alta inestabilidad política que también se dio por aquel entonces.

En el siglo XIX, Suiza vio que su única y principal baza era la neutralidad, puesto que no contaba con acceso al mar ni una flota naval con la que poder conquistar nuevos territorios. Como consecuencia de esto, los bancos del país obtuvieron importantes sumas de dinero tras la Primera Guerra Mundial, ya que Suiza no solo resultaba atractiva por su seguridad, sino también por su fiscalidad; y, como para recuperarse de las pérdidas económicas causadas por la guerra, multitud de países incrementaron sus impuestos, numerosos ciudadanos europeos fueron hasta Suiza para depositar su dinero, y así evitar tributar su parte (Advertorial, 2016).

Suiza sacó provecho de esta oportunidad, apoyándose en el fuerte sistema bancario con el que contaba. Para ello, determinó que los titulares, el monto y otros datos de los depósitos en sus bancos iban a ser secretos tanto para el público en general, como para el Estado suizo y, por tanto, para los Estados a los que pertenecieran los depositantes del extranjero. El secreto no solo beneficiaba a los suizos, sino que los extranjeros que abrían cuentas *offshore* en estos bancos suizos (no solo estaban depositado dinero, sino también metales preciosos, joyas, acciones y bonos) también se veían favorecidos. Es

decir, se fue formando el concepto de secreto bancario comentado antes y que tanto caracteriza a estos paraísos fiscales.

En un primer momento, los bancos solo resguardaran estos patrimonios, pero con el tiempo, y ligado a la evolución de las finanzas mundiales, esos bancos también comenzaron a invertirlos, guardando luego las ganancias de estas operaciones en las mismas cuentas representativas de los patrimonios, aunque consiguiendo cuantiosas comisiones por su propio trabajo como bancos. Para recuperar su patrimonio, los propietarios podían retirar esas inversiones en un maletín en las propias entidades financieras suizas y/o, con más frecuencia, podían pedir que los bancos usaran dichos fondos para comprar bienes inmuebles, compañías en el extranjero, etc. Pero, independientemente de la forma, los ricos conseguían manejar grandes sumas de dinero a espaldas del Estado del que procedían (Pagina Siete, 2017).

### **1.3. Elementos característicos**

No existe un criterio objetivo y preciso que nos permita definir a los paraísos fiscales, ya que se trata de un concepto relativo. Pero, todos estos territorios a los que calificamos como paraísos fiscales tienen en común una serie de características comunes que hacen de sus sistemas financieros auténticos oasis dentro del sistema financiero internacional (Europa Press, 2001). Las principales características, según Chávez (2014), son las siguientes:

- La existencia de un sistema dual, es decir, un régimen fiscal diferente según se aplique a una persona del país o a un titular perteneciente a un tercer país, con el fin de favorecer y atraer la inversión extranjera. Por un lado, tenemos el régimen fiscal que afecta a los residentes y empresas locales, los cuales están sujetos al pago de impuestos; y, por otro lado, el de los no residentes, que gozan de esas ventajas fiscales y suelen tener prohibida cualquier actividad económica o de inversión dentro de su territorio.

- Mecanismos para garantizar la confidencialidad y el anonimato de la titularidad y movimientos de las cuentas, así como todo tipo de transacciones, amparándose en el secreto bancario, comercial, administrativo y registral. Existen leyes restrictivas que impiden el levantamiento de este secreto bancario y de los límites de información que pueden obtenerse de los registros públicos.
- Existen además jurisdicciones que impiden la negociación de cualquier clase de convenio que incluya una cláusula que regule el intercambio de información, siendo este uno de los indicadores que refleja la voluntad de estos países de configurarse como una zona de tributación privilegiada.
- Ausencia de cualquier norma que limite o controle los movimientos de capitales que tienen su origen o destino en un paraíso fiscal. Esta ausencia de normas restrictivas en materia de control de cambios permite el reciclaje de capitales y el blanqueo de dinero, utilizando como soporte la estructura jurídica y fiscal que ofrece el paraíso fiscal.
- No solo deben tener una estructura política sólida con una moneda estable y una organización financiera y bancaria acorde con las necesidades, sino que, para facilitar el aprovechamiento de todas estas peculiaridades y que el país sea fácilmente accesible, deben contar con una extensa red de comunicaciones, de todo tipo, que favorezca el movimiento de bienes, personas y servicios, así como la existencia de una infraestructura jurídica, contable y fiscal que permita el acceso a asesores, consejeros y profesionales especialistas en el aprovechamiento de las ventajas que ofrece el paraíso fiscal.
- En algunos casos, además, se dispone de una infraestructura turística y clima favorable que permite atraer a los inversores de forma económica y como opción de ocio. Esto último es lo que ha contribuido a dar forma a esa imagen lúdica que tenemos acerca de los paraísos fiscales.
- Algunos países en vías de desarrollo o inestables políticamente ofrecen cláusulas de inmutabilidad jurídica y fiscal, garantizando, en algunos

casos, el mantenimiento del estatus fiscal hasta determinada fecha o, más razonable, el traslado automático e instantáneo, en casos de urgencia, de la sede social o de las cantidades allí depositadas hacia otros países que no ofrezcan ninguna duda en cuanto a su fiabilidad y relevancia internacional.

#### **1.4. Instrumentos o vías de actuación empresarial en los paraísos fiscales**

Los paraísos fiscales cuentan con una serie de instrumentos que las personas o sociedades que acudan a ellos emplearan para llevar a cabo la evasión fiscal, ya que, dada la opacidad y el poco intercambio de información fiscal de estos territorios, los hacen apropiados para practicar este tipo de delincuencia.

Según Mallada (2012), los instrumentos que emplean para ello son los bancos *offshore*, término utilizado para describir cualquier actividad financiera o inversión que se realiza por ciertas entidades fuera de su propio país de residencia.

Este tipo de entidades están reguladas por leyes especiales en cada territorio, por las que tienen un tratamiento fiscal más favorable que el que tienen los bancos *onshore*, los cuales prestan servicio a los residentes de ese mismo territorio.

Estas ventajas fiscales atraen inversiones extranjeras al territorio o país en cuestión, lo cual hace que las autoridades internacionales y de otros países desconfíen de ellos, ya que este tipo de bancos están frecuentemente relacionados con el blanqueo de capitales y la evasión fiscal.

Los particulares hallan en estos paraísos el lugar idóneo para eludir la acción del fisco. Su dinero queda a buen recaudo gracias a la opacidad informativa que garantizan sus leyes y también al todopoderoso secreto bancario, que cada vez en más ocasiones debe ser vulnerado legalmente para rendir cuentas ante los requerimientos judiciales de los países afectados por la evasión fiscal o el blanqueo de capitales.

Mallada (2012) diferencia para este tipo de bancos diversas modalidades:

- Los bancos pantalla o *shell banks* son aquellos bancos cuya dirección efectiva se localiza en uno de esos territorios, sin tener que llegar a poseer existencia física en él. Para crear estos bancos siempre se les exige que no actúen en el propio país donde se han constituido:
  - No realizan su negocio en el domicilio fijo de la jurisdicción en la que tienen licencia de actividad bancaria,
  - No emplean a una o más personas a tiempo completo en su domicilio social,
  - No mantienen registros de operaciones en su domicilio y
  - No están sujetos a inspección por la autoridad bancaria que los autoriza a realizar ese negocio.

Pese a que la mayor parte de ocasiones se utilizan como tapadera para la evasión fiscal, blanqueo de capitales o fraude, este tipo de bancos no siempre tiene como fin llevar a cabo acciones fuera de la legalidad, pues también puede utilizarse para la planificación fiscal legal de algunas empresas.

- Sucursales operativas o *booking hands*. Estos bancos están regulados en la jurisdicción de su propio país de origen y la sucursal ubicada en la jurisdicción *offshore* se encuentra sometida a supervisión en dicha jurisdicción. Al mismo tiempo, también pueden darse filiales operativas (*booking subsidiaries*) y bancos de propiedad paralela (*parallel-owned banks*).

Además de los bancos *offshore*, los paraísos fiscales también cuentan con sociedades instrumentales como método para blanquear capitales, entre las cuales podemos mencionar a las sociedades *holding*, que tienen por objeto principal la gestión duradera de participaciones en otras empresas.

De este modo, como muchos países gravan los dividendos que sus sociedades reciben de las filiales extranjeras, mediante estas sociedades *holding* pueden



aplazar la tributación sobre los dividendos hasta el momento en que son transferidos al país de residencia de la sociedad matriz.

Lo que consiguen de este modo es eludir cualquier tipo de imposición cuando los dividendos generados van a parar a las arcas del paraíso fiscal de turno, para desde aquí fortalecer las necesidades de la matriz a conveniencia lejos de las exigencias de Hacienda.

Este modelo lo vemos en cantidad de grandes empresas que buscan abrir nuevas vías de financiación (Mallada, 2012).

### **1.5. Impactos o efectos en la economía mundial**

La existencia de paraísos fiscales que han atraído, especialmente durante las últimas décadas, a un número creciente de inversores extranjeros provoca un desajuste en el resto de los países, ya que ven mermada su recaudación de impuestos.

Como siempre, son los más desfavorecidos los más vulnerables ante estas situaciones, ya que, gracias a la existencia de los paraísos fiscales, las élites adineradas pueden eludir pagar impuestos que podrían utilizarse para fines sociales y para el crecimiento y desarrollo económico.

Por tanto, según Escárte (2017), entre los efectos que tiene la aparición de estos paraísos fiscales en la economía mundial están los siguientes:

- Disminución de los ingresos obtenidos a través de la recaudación de impuestos, es decir, la evasión tributaria a través de los paraísos fiscales, lo que provoca que los ingresos de algunos países dependan básicamente de los impuestos ligados al consumo (el IVA, por ejemplo) y de los impuestos sobre la renta de aquellos asalariados que no tienen asesores fiscales corruptos. Esto genera situaciones de déficit en dichos países, los cuales verán necesario pedir dinero a los bancos; dinero que ha podido ser obtenido a través de sus sucursales en los paraísos

fiscales. Por tanto, obtienen dinero a través de sus sucursales en dichos paraísos fiscales; y luego se lo prestan a altos tipos de interés a los mismos países desde los que salió ese dinero hacia los mencionados paraísos. Si los países van perdiendo su capacidad de recaudar sus impuestos, irán viendo cómo la prima de riesgo de su deuda se eleva y esto hace que los intereses a pagar por esa deuda suban.

- Pérdida de derechos sociales, debida a la falta de ingresos, siendo los recortes la propuesta establecida por parte de la Unión Europea para frenar esta espiral de deuda. Las autoridades de la Unión Europea buscan la reducción del déficit, imponiendo severas sanciones a los países que no cumplen los objetivos de déficit, porque para ellas no importa que los derechos sociales se reduzcan. Por lo tanto, los paraísos fiscales terminan perjudicando a las clases medias y bajas, ya que éstas para pagar el déficit tendrán que llevar a cabo recortes en sectores tan imprescindibles como la sanidad, educación y otros derechos básicos.
- Clima social enrarecido, motivado por la pérdida de derechos sociales, unida al empobrecimiento de la población y las menores oportunidades para lograr un nivel de vida razonable.
- Competencia desleal entre países y empresas. Por un lado, vemos que una parte de esos paraísos fiscales pertenecen a la Unión Europea (o guardan una estrecha relación con los países del primer mundo). El hecho de que, por ejemplo, el continente africano no tenga apenas representación en ese grupo de territorios, es porque en él se encuentra una parte importante de los recursos naturales, que el primer mundo aprovecha para mantener su dominio. Lo que pretende es despojar sus recursos naturales y sin dejar apenas dinero en impuestos para hacerse así más rico, mientras los países pobres se hacen más pobres. Por otro lado, las empresas (y en concreto las multinacionales) al no pagar casi impuestos y ver reducidos sus costes, pueden vender a precios a los que el resto de empresas no pueden llegar. Por lo que así se irán

quitando de en medio la competencia y, poco a poco, se adueñaran del mercado.

- Se impulsa la corrupción política, ya que, los políticos sin escrúpulos, con la aparición de los paraísos fiscales, pueden inflar contratos, amañar concursos, contratar empresas no capacitadas para realizar ciertas obras, realizar otras innecesarias... a cambio de comisiones y otros tipos de beneficios ilícitos. Y esos dineros recibirlos en los paraísos fiscales, a través de empresas fantasmas, testaferros o directamente en cuentas anónimas, para que así pasen desapercibidos sus actos corruptos.
- Se ocultan todo tipo de actividades ilícitas. Actividades como el narcotráfico, el tráfico de armas y seres humanos, la delincuencia organizada y demás actuaciones ilegales pueden ocultarse en estos paraísos fiscales.
- Algo muy parecido ocurre con el terrorismo, ya que las organizaciones terroristas pueden hacer pasar su dinero por los paraísos fiscales para moverlo por todos los rincones del mundo.
- Todo lo anterior afecta, de manera indirecta, a la desigualdad, la cual podrá verse agigantada; pero también tiene un efecto absolutamente directo. Los más ricos, y solo los más ricos, cuentan con medios para poder llevar sus riquezas a estos paraísos fiscales y pagar menos impuestos, es decir, es como si terminan por conseguir que se les apliquen unos tipos de gravamen más bajos. Mientras, las clases medias y bajas deben hacer frente a la ley pagando los impuestos que esta misma establece.

### **1.6. Acciones de los organismos internacionales ante los paraísos fiscales**

Abordando el tema de las actuaciones de los organismos internacionales frente a esta realidad contemporánea, vemos que la importancia y dimensiones de la misma han crecido en los últimos años. Los escándalos de la evasión fiscal y la crisis de las políticas fiscales de los Estados, el blanqueo de capitales de la

delincuencia organizada y las perturbaciones financieras y las crisis bancarias de amplia repercusión internacional han ido suscitando y extendiendo la inquietud de los gobiernos e instituciones financieras internacionales y de los sectores bancarios relevantes sobre los centros *offshore*.

En los años noventa, las grandes quiebras bancarias y las sucesivas crisis financieras, junto al aumento de la delincuencia transnacional, suscitaron la inquietud del G-7, el grupo informal de países del mundo cuyo peso político, económico y militar es tenido aún por relevante a escala global, en cuanto gobierno mundial *de facto*, es decir, aun no estando reconocido oficialmente por alguna norma jurídica. La envergadura de las cuestiones en juego, que evidenciaba esa nueva situación mundial de desorden materializada en los centros financieros extraterritoriales, fue abordada en numerosas cumbres del G-7 de esos años, acusando recibo de los problemas planteados por la desregulación financiera. Incluso, en julio de 2000, los ministros de Finanzas del G-7 plantearon todo un programa de actuaciones contra los centros financieros *offshore*, en un intento de impulsar y coordinar las acciones de los diversos organismos internacionales implicados. Se puede comprobar la multiplicidad de organismos surgidos para llenar el vacío normativo creado, examinando aquí por su interés la intervención de la ONU, la actuación del Grupo de Acción Financiera contra el blanqueo, conocido por el acrónimo GAFI, y el Proyecto de la OCDE contra los paraísos fiscales (Hernández, 2005).

Precisamente durante los años noventa, para afrontar los nuevos problemas de las finanzas internacionales, incluidos los planteados por los centros financieros *offshore*, fueron apareciendo nuevas organizaciones sectoriales junto a las instituciones históricas como el FMI y el Banco Mundial, nacidas de los Acuerdos de Bretton Woods en 1944, la OCDE o incluso la más antigua del Banco Internacional de Pagos, que tuvieron que prestar atención a las repercusiones de estos centros financieros extraterritoriales.

En un principio, la amplitud transnacional de la delincuencia económica, y en especial el blanqueo de capitales del comercio ilegal de la droga que sobrepasa la capacidad de los Estados nacionales, motivó que la ONU abordase en los años ochenta la cuestión de su regulación desde una perspectiva global, concretada luego en el Programa Global contra el blanqueo de dinero sucio; y, en 1989, las particularidades y el volumen y desarrollo del fenómeno de la delincuencia financiera motivaron la decisión de los Gobiernos del G-7 de la creación del Grupo de Acción Financiera sobre el blanqueo de capitales como expresión de una voluntad política de los grandes países de abordar seriamente la cuestión.

En 1996, ante las consecuencias nefastas generadas por la liberalización y desregulación de los movimientos de capitales y la desregulación de los mercados nacionales, los Gobiernos del G-7 instaron a la OCDE para que abordara el establecimiento de un marco multilateral encaminado a eliminar las prácticas fiscales perjudiciales con respecto a las actividades móviles geográficamente, sin embargo, un entorno global de competencia fiscal libre y equilibrada, es decir, sin renunciar a la filosofía neoliberal de sus orígenes.

Así mismo, las inquietudes suscitadas por el potencial de riesgos de los centros *offshore* para el sistema financiero globalizado, puesto de manifiesto, especialmente, por las crisis del Sudeste asiático y rusa, hicieron que el G-7 convocara en 1999 el Foro de Estabilidad Financiera, convertido luego en órgano permanente con sede en Basilea, que diagnosticó lo que era más que evidente: la deficiente regulación financiera internacional. Además, surgieron nuevas organizaciones, entre las cuales Hernández (2005) destaca como más relevantes, por su relación con los paraísos fiscales, las siguientes:

- El Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, dentro del Banco Internacional de Pagos, un banco de bancos centrales, organismo privado de status jurídico singular, renacido en los noventa.
- La Organización Internacional de Comisiones Nacionales de Valores.
- La Asociación Internacional de Supervisión de Seguros.

- E, incluso, los centros *offshore* más importantes se agruparon en el Grupo Extraterritorial de Supervisores Bancarios y el Grupo Extraterritorial de Seguros, activos colaboradores en el establecimiento de estándares, con los brillantes resultados que los hechos notorios atestiguan.

En junio de 2000, los expertos del FMI registraban 15 iniciativas de política internacional que tenían como objetivo contener los efectos negativos de los centros financieros extraterritoriales derivados de su laxa regulación financiera, por su incitación a la evasión fiscal y a la delincuencia financiera. Esas iniciativas provenían desde los ministros de Finanzas del G-7, la OCDE, el GAFI y sus grupos regionales, hasta el Comité de Basilea, la Organización Internacional de Supervisores de Valores (conocida por sus siglas en inglés IOSCO) los informes para los Gobiernos del Reino Unido y de Nueva Zelanda o las actividades de las Naciones Unidas y de la Unión Europea. Toda esta maraña de organizaciones, mediante reuniones de autoridades y responsables sectoriales de las finanzas nacionales y de oficinas permanentes, desarrollan una labor interesante de profundización en el conocimiento de su parcela a nivel globalizado, que resumen en pormenorizados informes o memoranda; y que sirven de base para definir principios y estándares con la pretensión de prevenir distintas disfunciones de la globalización financiera y sus agentes en un interno infructuoso de regular lo desregulado.

Analizada esta actividad multilateral, Hernández (2005) destaca la importancia de la labor de normalización de conductas de las autoridades reguladoras y de entidades bancarias, de aseguradoras y de los operadores de los mercados de valores, o incluso de los bancos centrales, en un intento de lograr la congruencia, consistencia y coordinación de los comportamientos sectoriales y nacionales, con la finalidad de dotar de seguridad y estabilidad al sistema financiero global, o al menos de recursos para lograr unos objetivos funcionales. Con todo ello, pretendiendo ignorar que el vacío creado desde los años ochenta por la ola de liberalización y desregulación internacional de los mercados financieros, cada vez más globales y en expansión, estaba y está en

el origen de los problemas. Esta serie de iniciativas que, sin rectificar el rumbo neoliberal, surgieron desde las distintas instancias, ha dado lugar a foros, nuevas organizaciones privadas y programas de acción con la pretensión de profundizar en la compleja realidad emergente, definiendo pautas para la actuación, recomendando nuevos procedimientos que recuperen un nuevo orden cuasi jurídico frente al desorden de las transacciones financieras entre los países del mundo. Todo ello como una dimensión del nuevo concepto de la buena gobernabilidad mundial controlada por los mercados.

En suma, las intervenciones de las organizaciones internacionales, desde el G-7/G-8 hasta el GAFI, pasando por el FMI o la OCDE, representan un claro reconocimiento del descontrol existente y de la carencia de las regulaciones efectivas que ordenen, encaucen y controlen los movimientos de capitales y de los mercados financieros. Sin embargo, ninguna de ellas ha planteado la eliminación de la financiación *offshore* o extraterritorial, incentivada con ventajas fiscales y opacidad, porque antes que nada prima el fundamentalismo del libre mercado (Hernández, 2005).

## **CAPITULO 2. LA ELUSION FISCAL EN LA EMPRESA**

Prácticamente a diario nos levantamos con nuevos casos de delitos fiscales que nos escandalizan, en especial a todos los que tienen una nómina o pagan su cuota mensual y que, al más mínimo retraso, están recibiendo una notificación por parte de Hacienda o de la Seguridad Social. Sin embargo, en algunas ocasiones, los conceptos no se utilizan del todo bien; este es el caso de elusión y evasión fiscal, términos que tienen un significado y unas connotaciones muy diferentes.

La elusión fiscal tiene como objetivo pagar la menor cantidad de impuestos dentro de los límites que establece la Ley; en algunas ocasiones aprovechando las lagunas legales de la legislación de los países. La evasión fiscal, por su parte, consiste en evitar el pago de la mayor parte o la totalidad de los impuestos a través de procedimientos ilegales. Esta práctica implica la falsificación y el encubrimiento de la verdadera naturaleza del negocio con el objetivo de reducir o modificar su responsabilidad fiscal.

Es decir, la diferencia fundamental radica en la legalidad o ilegalidad de uno y otro. Aunque la elusión fiscal no tenga consecuencias penales, ninguno de ambos comportamientos suele ser ético. Además, mientras en la elusión fiscal se busca el asesoramiento de expertos fiscales, la evasión fiscal está normalmente relacionada con casos de corrupción o actividades delictivas.

### **2.1. Definición y medidas**

Entendemos por elusión aquella figura jurídica que permite al contribuyente tratar de evitar que se realice el hecho imponible, con la finalidad de no pagar los tributos o abaratar los costes tributarios, procurando para ello forzar alguna figura jurídica establecida en las leyes. Por tanto, la elusión es, en principio, legal, ya que para evitar el nacimiento de la obligación tributaria nos valemos de fraude de ley, de abuso de derecho o de cualquier otro medio que sea ilícito y que no constituya infracción o delito (Carpio, 2012).



La Comisión de Asuntos Económicos y Monetarios del Parlamento Europeo (2013) ha definido la elusión como “una utilización legal pero indebida del régimen tributario para reducir o evitar responsabilidades fiscales”.

Por tanto, podríamos decir que existen dos conceptos jurídicos vinculados a los términos de evasión fiscal y elusión fiscal, la arbitrariedad y la discrecionalidad. La arbitrariedad va a suponer una conducta contraria a la ley y al derecho; por ejemplo, ausencia de razones objetivas que justifiquen una operación o registro contable. La discrecionalidad, en cambio, va a implicar la posibilidad de optar entre varias opciones, todas ellas lícitas, es decir, admitidas por el ordenamiento jurídico. Básicamente, la elusión fiscal es una maniobra válida y lícita cuyo objeto no es evadir tributos sino disminuir la cuantía de los mismos.

El ordenamiento reacciona ante esto porque, por un lado, considera que las operaciones realizadas son contrarias a la finalidad que persiguen las normas y, por otro lado, por la discrepancia que se genera entre la forma de estas operaciones realizadas y su verdadera realidad económica (Sanz, 2017). El fenómeno de la elusión suele implicar el aprovechamiento indebido de las diferencias de tributación derivadas de los beneficios fiscales previstos por otros Estados, lo cual solo puede solventarse con mayor coordinación entre jurisdicciones y la erradicación de prácticas de competencia fiscal perniciosa (Durán, 2014, p. 616; Novoa, 2015, p. 38).

La fiscalidad internacional propone una serie de medidas antielusión, es decir, una serie de normas para evitar que actos o negocios con trascendencia internacional obtengan un tratamiento o una ventaja fiscal impropia, dada la verdadera naturaleza de estos negocios, la realidad de las operaciones efectuadas o el carácter abusivo de dichos negocios (Delgado, 2005).

Estas normas anti-elusión se clasifican en dos grupos, según sean domésticas o convenidas. Por un lado, son domésticas cuando se establecen unilateralmente por cada Estado y se incorporan a su derecho interno. Y, por otro lado, son convenidas aquellas que se incorporan a los Convenios de Doble Imposición Fiscal Internacional con la finalidad de evitar concretamente el llamado abuso de convenio en cualquiera de sus modalidades.

En consecuencia, el siguiente análisis de las normas anti-elusión va a seguir una triple clasificación, haciendo referencia, en primer lugar, a normas domésticas dirigidas específicamente contra las planificaciones fiscales abusivas; en segundo lugar, normas *ad hoc* contenidas, sin embargo, no en la legislación doméstica sino en los Convenios de Doble Imposición y, finalmente, normas generales anti-elusión contenidas en nuestro caso en la Ley General Tributaria de España.

#### 2.1.1. Principales medidas anti-elusión de la legislación doméstica

En el ordenamiento tributario español, diferenciamos entre subcapitalización y transparencia fiscal internacional a la hora de hablar de regímenes considerados como normas anti-elusión en el terreno de la fiscalidad internacional.

- La subcapitalización:

En el ordenamiento tributario español, la norma que la regula impide deducir como gastos los intereses devengados que surgen como consecuencia de un endeudamiento que el legislador considera excesivo y, por tanto, es necesario aplicar el tratamiento de los fondos propios, cuya retribución en forma de dividendos no resulta deducible. De esta manera, cuando el endeudamiento neto remunerado de una entidad sea excesivo, los intereses devengados que correspondan al exceso serán considerados dividendos.

Esta norma de subcapitalización es consecuencia de tres características de los regímenes fiscales. Por un lado, generalmente los ordenamientos consideran deducibles los gastos financieros, incluidos los intereses devengados. Por otro lado, no es deducible la retribución de los fondos propios de las entidades y, en particular, los dividendos distribuidos. Finalmente, no existen normas que regulen directa, total y exactamente la proporción que deben observar los recursos propios y ajenos en la financiación de una sociedad mercantil.

La fiscalidad internacional vigente en los diferentes Estados acepta que el beneficio empresarial, después de los gastos financieros, debe tributar en el Estado donde se lleva a cabo dicha actividad; pero los rendimientos del crédito

que se desprenden de este endeudamiento con el que se financia la actividad tributarán en el Estado de residencia del prestamista.

Este esquema, inicialmente, se concluía con la tributación compartida para dividendos e intereses. El sistema, en cuanto a la decisión de distribuir o no dividendos, es neutral, pero no lo será en cuanto a la forma de financiación, pues la ubicación del beneficio gravable dependerá de los gastos financieros que se deduzcan del beneficio bruto de la actividad. Obviamente, se buscará que los gastos financieros disminuyan la base imponible en jurisdicciones con alta tributación sobre el beneficio empresarial, a la vez que los correlativos ingresos financieros se someten a imposición en jurisdicciones favorables. Y, sobre todo, se buscaran aumentar los recursos ajenos de las sociedades situadas en las primeras jurisdicciones citadas, de modo que estas jurisdicciones utilizaran la norma sobre la subcapitalización como un instrumento para rehuir lo que ya consideran una elusión fiscal, es decir, el endeudamiento excesivo de esas sociedades residentes.

- La transparencia fiscal internacional:

La transparencia fiscal internacional se dirige principalmente a la utilización de aquellas compañías situadas en territorios de favorable o baja tributación, cuyo fin es remansar rentas sin que estas lleguen a tributar en el Estado de residencia de su beneficiario último.

La explicación de la transparencia fiscal internacional la encontramos en el principio de gravamen de la renta mundial por el Estado de la residencia del contribuyente, el cual grava la renta de sus residentes, independientemente del lugar donde se encuentre la fuente de la que esa renta procede. Pero ningún Estado ha llevado este principio a su última consecuencia, lo que nos llevaría a una consolidación fiscal de la renta mundial, ya que la mayoría de Estados aceptan que entidades no residentes del grupo desarrollen actividades y, como consecuencia, obtengan rentas, que sólo deben tributar en el país de residencia cuando deban ser retribución de servicios prestados en este Estado o cuando se produce la distribución de los dividendos procedentes de las entidades no residentes del grupo. Como consecuencia, esta norma anti-

elusión, que puede parecer bastante limitada, solo se aplica respecto de ciertas rentas, aquellas consideradas como pasivas.

### 2.1.2. Las normas anti-abuso propias de los Convenios de doble imposición

Hablamos de doble imposición cuando, como su propio nombre indica, pagamos impuestos dos veces por un mismo hecho imponible, dentro de un mismo periodo impositivo.

A nivel internacional, la doble imposición se produce cuando un contribuyente es a la vez residente a efectos fiscales en dos países, ya que no todos los países siguen los mismos criterios a la hora de determinar la residencia fiscal. También puede surgir la doble imposición si en un Estado se está sometido al principio de residencia, mientras que en otro Estado se utiliza el criterio de gravar las rentas obtenidas en un territorio con independencia de la residencia fiscal del perceptor.

Los Estados, para evitar la doble imposición internacional, pueden establecer medidas unilaterales. Pero es habitual que se firmen convenios bilaterales para evitar la doble imposición, los cuales son fundamentales de cara a las inversiones exteriores, ya que dotan de seguridad jurídica a los inversores y reducen la carga fiscal de sus inversiones.

Junto a las normas del ordenamiento doméstico, las cuales hemos citado anteriormente, los Convenios de doble imposición recogen, por tanto, otra serie de normas anti-elusión dirigidas específicamente a combatir el llamado *treaty shopping*. Éste es un mecanismo de abuso de estos Convenios, consistente en que un residente de un tercer país mediante una operación internacional que involucre la participación de una persona residente en uno de los dos Estados contratantes del Convenio, disfrute de forma indirecta de las ventajas o beneficios derivados de la aplicación de las disposiciones del mismo, a lo cual no habría tenido derecho en el caso de efectuar alguna operación de forma directa.

La idea del abuso de Convenios de doble imposición y la necesidad de evitarlo ha recibido un fuerte impulso. Se pretende abordar aquí principalmente dos cuestiones, como son el propio significado del abuso de convenio y la

compatibilidad con un Convenio de doble imposición de las normas antielusión domésticas.

- Las cláusulas o normas sobre limitación de beneficios

Constituyen un primer tipo de normas anti-elusión, propias de un Convenio de doble imposición, las cuales están relacionadas con las llamadas *conduit companies*, es decir, compañías que se constituyen con el fin de invocar desde ellas mismas el Convenio de doble imposición del Estado de su residencia, frente al Estado de la fuente, en detrimento de este último, cuando la renta se obtiene desde un Estado distinto, desde el cual una compañía no tendría derecho a los mismos beneficios o ventajas sobre la tributación del Estado de la fuente.

Respecto a estas compañías, como forma de abuso de convenio, proporcionan una serie de normas para excluir a estas entidades de los beneficios de ese Convenio de doble imposición, siguiendo cuatro modelos básicos:

*Look through approach*: la norma buscará aislar del ámbito de aplicación del Convenio de doble imposición aquellas compañías residentes en un Estado que pertenezcan a personas o entidades residentes en otro Estado, salvo que la primera realice una actividad económica en el Estado de residencia o aporte motivos para su residencia fiscal.

*Subject to tax approach*: la norma tiene como condición, para la aplicación del Convenio de doble imposición, que la renta quede sujeta a imposición en el Estado de residencia del perceptor. Esta norma va ligada a la primera, de forma que este requisito solo se exigiría cuando la compañía que invoca el Convenio de doble imposición esté controlada por personas no residentes en ese Estado.

*Channel approach*: este conjunto de normas se encarga de la circulación de la renta y de los acuerdos que la permiten y manifiestan el abuso de convenio. Cuando una entidad pertenece a personas residentes en un tercer Estado, esa compañía no puede invocar el Convenio de doble imposición, si la mayor parte de la renta es pagada por ella, para atender derechos de crédito de esas

mismas personas o como consecuencia de la depreciación del intangible que da origen a esa renta.

*Lob provision:* esta cláusula va un paso más allá y trata de acotar mejor el ámbito de aplicación del Convenio de doble imposición, sobre la base de la noción de *qualified person*. Cualquier persona o entidad residente tendría derecho a los beneficios del Convenio de doble imposición, si desarrolla una gestión privada de inversión y la renta que obtiene presenta una estrecha relación con la actividad.

- Sociedades inmobiliarias o de artistas y deportistas:

Se recogen, finalmente, dos nuevos tipos de normas anti-elusión para otras tantas sociedades mercantiles.

Por un lado, en el caso de transmisión de acciones o participaciones en sociedades, cuyo activo consiste en más de su 50% de inmuebles situados en un país, éste puede gravar la ganancia de capital resultante. Pero las ganancias de capital generadas a partir de bienes inmuebles situados en el otro país son en principio rentas de tributación compartida, de modo que el Estado de la fuente, donde se halla el inmueble transmitido, puede gravar esas ganancias de capital. Por el contrario, las ganancias de capital originarias de acciones o valores sólo tributan en el Estado de residencia, aunque sea frecuente la tributación compartida de rentas procedentes de la transmisión de participaciones significativas en sociedades residentes en el otro Estado. Por tanto, cabría la utilización de sociedades interpuestas para transmitir inmuebles a través de la transmisión de las acciones o participaciones correspondientes en esa sociedad mercantil.

Por otro lado, las rentas procedentes de la actuación personal de artistas o deportistas pueden verse sujetas a tributación en el Estado de la fuente, donde esa actuación tiene lugar. La utilización de sociedades interpuestas permitiría recalificar esas rentas como puros beneficios empresariales, de tributación exclusiva en el Estado de residencia.

Este concepto de elusión fiscal ha ido modificándose a medida que se reconfiguraba la relación entre prácticas elusivas y competencia empresarial,

alcanzándose un punto de inflexión al consolidarse la idea de que es necesario actuar frente a las actuaciones elusivas para garantizar la igualdad de condiciones entre empresas, ya que las empresas que eluden resultan más competitivas si no existe una posterior reacción de los poderes públicos. Esta norma plantea la diferenciación entre la contraprestación propia de la actuación personal del artista o deportista y las derivadas de otras actividades desplegadas por la entidad.

## **2.2. Determinantes: resumen de algunos estudios previos**

A continuación sintetizamos tres trabajos empíricos efectuados en años anteriores sobre la elusión o agresividad fiscal. Dos de los estudios relacionan ese tema con la responsabilidad o irresponsabilidad social de la empresa, hoy tan de actualidad.

### **2.2.1. Investigación de Lanis y Richardson (2012)**

Los impuestos son un factor de motivación en muchas decisiones corporativas. La agresividad del impuesto corporativo puede generar tanto costes como beneficios. El pago de impuestos garantiza a las empresas la financiación de bienes públicos. Por lo tanto, las políticas agresivas de una empresa sobre impuestos, con el fin de minimizarlos, pueden tener un impacto negativo en la sociedad. En consecuencia, la agresividad fiscal corporativa puede ser considerada socialmente irresponsable.

Lanis y Richardson (2012) definen la responsabilidad social corporativa (RSC) como la manera en que las empresas tienen en cuenta los impactos sociales y ambientales, generados por la forma en que operan, para maximizar los beneficios y minimizar los inconvenientes; y estar comprometidas continuamente con mantener un comportamiento ético, contribuyendo al desarrollo económico al tiempo que mejora la calidad de vida de la sociedad en general. Por tanto, se puede considerar a la responsabilidad social corporativa como un factor clave en el éxito y la supervivencia en el tiempo de una empresa.

Las decisiones de una corporación con el fin de ver reducida su obligación tributaria están influidas legítimamente por su actitud hacia la responsabilidad social corporativa, así como por consideraciones de legalidad y cuestiones éticas más fundamentales. Si bien minimizar la cantidad de impuestos corporativos pagados podría considerarse un ejercicio legítimo dentro del espíritu de la ley, tal comportamiento es considerado en este estudio como socialmente irresponsable. Lanis y Richardson (2012) esperan que las empresas que se dedican más a actividades de responsabilidad social corporativa paguen una parte justa de los impuestos corporativos y sean menos agresivas por naturaleza.

Para entender su estudio, parten de las siguientes hipótesis:

- La compañía es algo más que un nexo de contratos. Esto supone que la responsabilidad social empresarial puede considerarse como una actividad comercial legítima; y no simplemente como un coste en el camino hacia la maximización de la riqueza de los accionistas.
- La responsabilidad social obliga a pagar impuestos corporativos. Aplicar los principios de responsabilidad social corporativa abarca aquellas acciones que pueden reducir la responsabilidad tributaria de una corporación a través de la elusión de impuestos corporativos y la planificación tributaria.
- La agresividad fiscal es una irresponsabilidad social. Tomando una postura pasiva hacia los impuestos, una corporación puede ganar legitimidad dentro de la sociedad y mantener una buena reputación con la autoridad tributaria al cumplir y seguir el espíritu subyacente de la ley tributaria.

Teniendo en cuenta estos diferentes puntos de vista, la agresividad del impuesto corporativo se considera, por Lanis y Richardson (2012), una actividad socialmente irresponsable e ilegítima.

En la tabla 2.1 se recogen algunos datos sobre este estudio de Lanis y Richardson (2012).



Tabla 2.1. Resumen de Lanis y Richardson (2012)

OBJETIVO Y MUESTRA	VARIABLE	TÉCNICA	RESULTADOS
<p>Contrastar si, en igualdad de condiciones, cuanto mayor es el nivel de actividad de RSC de una empresa, menor es el nivel de agresividad fiscal. La muestra se compone de 408 corporaciones australianas que cotizan en bolsa (una vez excluidas las financieras, extranjeras, con datos financieros faltantes, con ingresos negativos y con tasas impositivas efectivas que excedan de 1), recopiladas de la base de datos financieros de <i>Aspect-Hunthley</i> para el año fiscal 2008/2009.</p>	<p><u>Dependiente</u>: agresividad del impuesto corporativo, en base a las tasas impositivas efectivas (dos medidas: <math>ETR_1=IS/BAII</math> y <math>ETR_2=IS/cash\ flow\ operativo</math>).</p> <p><u>Explicativas</u>: CSRDISC.</p> <p><u>Control</u>: BODI, TROUBLE, ADEPUB, MTOBOD, CEOTENURE, CEODUAL, BLOCKHLD. Además de variables de control corporativo y control de fraude, otras de control de tasas de impuestos SIZE, LEV, CINT, INVINT, RDINT, MKTBK, ROA. Por último, INDSEC.</p>	<p>Utilizan el análisis de regresión Tobit.</p>	<p>Los resultados del modelo de regresión para TAG<sub>1</sub> y TAG<sub>2</sub> respaldan que cuanto mayor es el nivel de las actividades de responsabilidad social corporativa, menor es el nivel de agresividad fiscal.</p> <p>Para TAG<sub>1</sub>, CSRDISC, INVINT es negativo y esta significativamente asociado con la agresividad tributaria; TROUBLE, MTOBOD, CEODUAL, RDINT, INDSEC (consumidor e información tecnológica) es positivo y esta significativamente asociado.</p> <p>Para TAG<sub>2</sub>, CSRDISC, BLKHLD es negativo y esta significativamente asociado con la agresividad tributaria; CEODUAL, RDINT, LEV, CINT, ROA, INDSEC (consumidor) es positivo y esta significativamente asociado.</p>

TAG = una tasa de impuesto efectiva de una corporación (es decir, ETR1 y ETR2, que se truncan al rango 0-1); CSRDISC = el índice de divulgación de RSC está en un rango entre 0% y 100%; BODI = proporción de miembros del consejo que son consejeros independientes; TROUBLE = una variable ficticia, "1" si la corporación reportó al menos tres pérdidas netas anuales en el período de 6 años anterior al primer año de la actividad agresiva impositiva, y "0" en caso contrario; AGE PUB = n° años que las acciones de la corporación han sido negociadas en la bolsa de valores; MTOBOD = la proporción acumulada de propiedad en la compañía en manos de personas internas que sirven en el consejo; CEOTENURE = n° años que el CEO ha servido como director; CEODUAL = una variable ficticia, "1" si el presidente de la consejo de administración ocupa los puestos gerenciales de CEO o primer ejecutivo, y "0" de lo contrario; BLKHLD = la proporción total de acciones en circulación de los accionistas que poseen al menos el 5% de las acciones en circulación y no están afiliadas a la administración; SIZE = el logaritmo natural de los activos totales; LEV (apalancamiento) = deuda a L/P/AT; CINT (intensidad de capital) = propiedad, planta y equipo netos/AT; INVINT (intensidad del inventario) = inventario/AT; RDINT (intensidad de I+D) = gasto en I+D/ventas netas; MKTBK (relación valor de mercado-valor contable) = el valor de mercado del capital propio/valor contable del capital propio; ROA (rendimiento de los activos) = beneficio antes de impuestos/AT; INDESC = variable ficticia del sector de la industria, "1" si la corporación está representada en la categoría GICS específica, y "0" en caso contrario.

En general, el estudio de Lanis y Richardson (2012) proporciona información propia y única sobre la asociación entre la responsabilidad social corporativa y la agresividad fiscal corporativa. Al hacerlo, ayuda a ampliar la literatura sobre este tema.

El estudio de Lanis y Richardson (2012) está sujeto a varias limitaciones. En primer lugar, la muestra proviene de corporaciones australianas cotizadas en bolsa. Debido a la falta de disponibilidad de datos, no fue posible incluir otras corporaciones. En segundo lugar, los autores construyen sus medidas de agresividad fiscal con base en los datos de los estados financieros, ya que los datos de declaraciones de impuestos son privados y no se pueden conseguir. La literatura cuestiona la precisión de las medidas de agresividad fiscal basadas en los estados financieros, por lo que los resultados de estos autores deben interpretarse con cautela. En tercer lugar, consultaron los informes anuales disponibles para el público y los informes de responsabilidad social corporativa para determinar el nivel de divulgación de la responsabilidad social corporativa en su estudio. Sin embargo, algunas investigaciones previas sugieren que esto es pobre, escaso, en cuanto a la actividad de responsabilidad social corporativa.

### 2.2.2. Investigación de Hoi *et al.* (2013)

A decir de estos autores, por un lado, uno puede considerar la responsabilidad social corporativa como la creencia sobre un curso de acción correcto que tiene en cuenta no sólo los impactos económicos, sino también los sociales y otros impactos externalizados de las acciones de la empresa. Las prácticas de evasión fiscal excesivamente agresivas son costosas para el conjunto de la sociedad, por lo que serán consideradas poco éticas, irresponsables e incompatibles con la responsabilidad social corporativa.

Por otro lado, uno puede tratar las actividades de responsabilidad social corporativa principalmente como una estrategia de gestión de riesgos que una empresa utiliza para mejorar su reputación y protegerse de sanciones políticas, regulatorias y sociales en el caso de eventos corporativos negativos. Las prácticas agresivas de evasión fiscal pueden dar lugar a severas sanciones negativas, pérdida de la reputación empresarial, una mayor presión política,

posibles multas y sanciones de las autoridades fiscales, e incluso el boicot de los consumidores. En consecuencia, las empresas podrían gestionar su reputación de responsabilidad social corporativa reduciendo las actividades de responsabilidad social corporativa irresponsable con el fin de disminuir los costes asociados con las prácticas agresivas de evasión fiscal.

Para entender el estudio de Hoi *et al.* (2013), partimos de las siguientes hipótesis:

- La perspectiva de la cultura corporativa sobre la responsabilidad social corporativa y la evasión fiscal, ya que la cultura evoluciona como un medio para definir el comportamiento corporativo apropiado. Si la cultura corporativa impulsa las políticas de la empresa, las actividades irresponsables de responsabilidad social corporativa y las prácticas agresivas de evasión fiscal probablemente se relacionen de manera directa y positiva. Por ello, estos autores formulan la siguiente hipótesis: “las prácticas agresivas de evasión fiscal están asociadas positivamente con actividades de responsabilidad social corporativa irresponsables”.
- La perspectiva de gestión de riesgos en la responsabilidad social corporativa y la evasión fiscal. De acuerdo con el argumento de gestión de riesgos, una empresa podría servir los intereses de sus accionistas mediante la gestión de su reputación positiva, que puede mitigar potencialmente el riesgo asociado con eventos corporativos negativos. Las prácticas de evasión fiscal agresivas pueden dar como resultado sanciones y juicios negativos significativos sobre las empresas. En consecuencia, la perspectiva de gestión de riesgos sugiere que las actividades de responsabilidad social corporativa irresponsables y las actividades agresivas de evasión tributaria deben relacionarse de manera sistemática y negativa. Como tal, Hoi *et al.* (2013) formulan la predicción correspondiente desde la perspectiva de la gestión de riesgos de la siguiente manera: "Las prácticas agresivas de evasión fiscal están negativamente asociadas con las actividades irresponsables de responsabilidad social corporativa".

Tabla 2.2 Resumen de Hoi *et al.* (2013)

OBJETIVO Y MUESTRA	VARIABLE	TÉCNICA	RESULTADOS
<p>Brindar evidencia para explicar la relación empírica entre prácticas agresivas de evasión tributaria y actividades irresponsables de la responsabilidad social corporativa, utilizando datos de tres fuentes (<i>Standard &amp; Poor's Compustat, KLD's social rating, Thompson Reuters Ownership Database</i>) para el periodo 2003 a 2009, para una muestra inicial de 2.620 empresas públicas estadounidenses con 11.006 observaciones anuales.</p>	<p><u>Dependiente:</u> AGGRESSIVE representa las diversas medidas empíricas para le evasión fiscal agresiva (A través de cuatro formas: medidas de evasión fiscal agresiva - SHELTER, DTAX, DD_BT - y medidas de la tasa impositiva efectiva en efectivo – CETR -).</p> <p><u>Explicativas:</u> actividades de RSC irresponsables, medidas a través de NEG_CSR y HIGH_NEG_CSR.</p> <p><u>Control:</u> variables para controlar la calidad de las ganancias, el gobierno corporativo, el rendimiento y otras características: POS_CSR, ABS_DA; IO; CASH; ROA; LEV; NOL; ΔNOL; FI; PPE; SIZE, EMP; ΔSALE; INTANG, EQUINC, R&amp;D; MB.</p>	<p>Logit (usamos SHELTER como variable dependiente) y mínimos cuadrados ordinarios (usando DTAX, DD_BT Y CETR como variable dependiente)</p>	<p>Las empresas con actividades de RSC mas irresponsables tienen mayor probabilidad de participar en la protección tributaria, mayores diferencias discrecionales/permanentes de impuestos contables y una tasa impositiva efectiva menor.</p> <p>Tanto NEG_CSR como HIGH_NEG_CSR son significativos y positivos en todos los modelos cuando la probabilidad de refugio y las diferencias de impuestos contables permanentes/discrecionales (SHELTER, DTAX Y DD_BT) se utilizan para medir la evasión fiscal agresiva.</p> <p>Tanto NEG_CSR como HIGH_NEG_CSR son significativos y negativos cuando CETR se utiliza como variable dependiente.</p>

AGGRESSIVE = las diversas medidas empíricas para la evasión fiscal: SHELTER = variable que captura la incidencia de las prácticas fiscales muy agresivas; DTAX = diferencia permanente de impuestos contables; DD\_BT = diferencia discrecional de impuestos contables; CETR = Tasa impositiva efectiva en efectivo; NEG\_CSR = suma de todos los compromisos observados en actividades de RSE que afectan negativamente a los grupos de interés de la empresa; HIGH\_NEG\_CSR = una variable ficticia que equivale a "1" si NEG\_CSR ≥ 4, y "0" de lo contrario. POS\_CSR = suma de las actividades observadas en actividades de RSC que pueden afectar positivamente a las partes interesadas de la empresa; ABS\_DA = valor absoluto de partidas discrecionales; IO (propiedad institucional) = fracción de las acciones en circulación de una empresa propiedad de inversores institucionales; CASH (tenencia de efectivo) = efectivo y valores negociables/AT; ROA (rendimiento de los activos) = beneficio de explotación u operacional/AT; LEV (apalancamiento) = deuda a L/P/ AT; NOL = variable ficticia codificada como "1" si la transferencia de pérdidas para la empresa es positiva; ΔNOL = cambio en la transferencia de pérdidas/AT; FI = beneficio extranjero/AT; PPE = propiedad, planta y equipo/AT; INTANG = activos intangibles/AT; EQINC = rendimientos de las acciones dentro de los beneficios; I+D (proporción de gastos de I+D) = gasto de I+D/AT; EMP = el logaritmo natural del número de empleados; ΔSALE= cambios en las ventas/AT; SIZE = logaritmo natural del valor de mercado del capital propio de la empresa; MB = ratio de valor de mercado-valor contable para la empresa.

Este trabajo proporciona un examen empírico exhaustivo de la asociación entre las actividades de responsabilidad social corporativa irresponsables y las prácticas agresivas de evasión fiscal. Hoi *et al.* (2013) encuentra que las empresas con cuatro o más actividades de socialmente irresponsables son más propensas a llevar a cabo actividades de búsqueda de refugio fiscal y tienen mayores diferencias discrecionales/permanentes sobre impuestos en su contabilidad. En general, los resultados sugieren que la responsabilidad social corporativa se puede ver como una faceta de la cultura corporativa que afecta a la evasión de impuestos corporativos.

Los resultados de esta investigación sugieren un patrón general según el cual en algunas empresas la cultura corporativa promueve actividades de responsabilidad social corporativa menos responsables y una evasión fiscal más agresiva, mientras que en otras empresas una cultura diferente promueve actividades de responsabilidad social corporativa más responsables y una evasión fiscal menos agresiva.

### 2.2.3. Investigación de Chen *et al.* (2010)

El gobierno de Estados Unidos recauda una participación superior a un tercio de las ganancias antes de impuestos de una empresa. Podría esperarse que los accionistas deseen la agresividad fiscal; sin embargo, este argumento, ignora los posibles costes no tributarios que pueden acompañar a las actividades agresivas impositivas (Scholes *et al.*, 2005). Específicamente, Chen *et al.* (2010) investigan si las empresas familiares (aquellas en las que los miembros de la familia fundadora continúan ocupando puestos en la alta dirección, forman parte del consejo directivo o son accionistas de la empresa) son más o menos agresivas con los impuestos que las empresas no familiares.

Bajo la condición *ceteris paribus*, la diferencia entre empresas familiares y no familiares en la agresividad tributaria depende del impacto sobre los beneficios y costes de la agresividad tributaria de las características diferenciales de los propietarios familiares *versus* los gerentes de las empresas no familiares. Debido a que los propietarios familiares tienen propiedades sustancialmente más altas, se benefician más de los ahorros impositivos o de la extracción de rentas que pueden ocultarse mediante actividades fiscales agresivas; pero, al

mismo tiempo, el descuento potencial en el precio de la acción también es más costoso para ellos. Además, debido a su propiedad de un capital mucho más grande y sus horizontes de inversión mucho más largos, los propietarios familiares están más preocupados con la penalización potencial impuesta por las autoridades fiscales y el daño a la reputación por estar involucrados en una demanda relacionada con impuestos. Por lo tanto, tanto los beneficios como los costes parecen ser más altos para los propietarios familiares que para los gerentes de empresas no familiares.

Para entender el estudio de Chen *et al.* (2010), conviene tener en cuenta que parten de las siguientes hipótesis:

- Los impuestos representan un coste significativo para la empresa y una reducción en los flujos de caja disponibles para ella y sus accionistas, lo que genera incentivos para reducir los impuestos a través de actividades fiscales agresivas.
- Costes y beneficios de ser un impuesto agresivo. El beneficio más obvio de la agresividad fiscal es un mayor ahorro de impuestos. Otro beneficio potencial para los que toman las decisiones es la extracción de renta que puede ser facilitada y enmascarada por actividades opacas de evasión de impuestos. Por el lado de los costes, un coste importante de la agresividad tributaria es la penalización potencial impuesta por las autoridades fiscales. El coste fiscal para el que toma las decisiones es el posible descuento en el precio de la acción impuesto por otros accionistas si perciben que quienes toman las decisiones usan la agresividad fiscal para llevarse sobresueldos o similares.
- Implicaciones de las características de propiedad y conflictos de agencia para la agresividad fiscal de las empresas familiares. Estas características sugieren que tanto los costes como los beneficios de ser fiscalmente agresivos son más altos para las empresas familiares.

Los mayores beneficios de la agresividad fiscal para los propietarios familiares implicarían que las empresas familiares son más agresivas con los impuestos que las empresas no familiares, si los costes son similares entre los dos grupos.

Tabla 2.3. Resumen de Chen *et al.* (2010)

OBJETIVO Y MUESTRA	VARIABLE	TÉCNICA	RESULTADOS
<p>Investigamos si las empresas familiares son más o menos agresivas con los impuestos que las empresas no familiares, utilizando 3.865 observaciones anuales por empresa a partir de una muestra inicial de 1.003 empresas estadounidenses en el índice S&amp;P 1500, para el período 1996-2000.</p>	<p><u>Dependiente:</u> TaxAggi representa las medidas de agresividad fiscal (tasa de impuestos efectiva - ETR -, tasa impositiva efectiva en efectivo - CETR - y dos medidas de diferencia fiscal – la diferencia de impuestos contables y una medida residual de diferencia de impuestos en libros -).</p> <p><u>Explicativas:</u> FAMILY.</p> <p><u>Control:</u> ROA, LEV, NOL, ΔNOL, FI miden rentabilidad, apalancamiento y operaciones en el extranjero; PPE, INTANG, EQINC recogen las diferencias en los informes contables y fiscales que afectan a nuestras medidas agresividad fiscal; SIZE, MB, BTD controlaran el tamaño y el crecimiento.</p>	<p>Análisis de regresión utilizando tres alternativas para capturar la presencia familiar.</p>	<p>Las empresas familiares exhiben una menor agresividad tributaria, en base a las 4 medidas de agresividad fiscal, como demuestran sus mayores tasas efectivas de impuestos y menores diferencias de impuestos contables.</p> <p>El mayor conflicto de agencia entre propietarios familiares y no familiares domina las decisiones de los propietarios familiares sobre la agresividad fiscal: las empresas familiares realizan menos transacciones de planificación fiscal y renuncian a los beneficios fiscales para evitar los costes asociados, incluido el descuento potencial accionistas.</p> <p>El indicador de empresa familiar esta correlacionado positivamente con ROA y MB, y se correlaciona negativamente con LEV, PPE y SIZE. La mayoría de las correlaciones entre las variables de control son pequeñas y, por lo tanto, la multicolinealidad no es un problema.</p>

TaxAggi<sub>it</sub> = medida de agresividad fiscal: ETR = total de gastos fiscales/beneficios antes de impuestos; CETR = impuestos en efectivo pagados /beneficios antes de impuestos; FAMILY = (1) variable indicadora codificada como “1” para empresas familiares, “0” en caso contrario; (2) propiedad fundacional del capital familiar; o (3) una variable indicadora codificada como “1” si la propiedad de la familia fundadora es ≥5%; ROA (rendimiento de los activos) = beneficio de explotación/AT; LEV (apalancamiento) = deuda a largo plazo/AT; NOL = la variable indicadora codificada como “1” si el arrastre de pérdidas es positivo; ΔNOL = cambio en el arrastre de pérdidas/AT; FI = beneficio extranjero/AT; PPE = planta, propiedad y equipo /AT; INTANG = activos intangibles /AT; EQINC = rendimiento de las acciones dentro de los beneficios; SIZE = logaritmo natural del valor de mercado del capital propio para la empresa; MB = ratio de valor de mercado-valor contable para la empresa, medida como el valor de mercado del capital propio dividido entre el valor contable del capital propio; BTD = la diferencia de impuestos contables.

Como se ha dicho, Chen *et al.* (2010) examinan la agresividad fiscal de las empresas familiares, en relación con sus contrapartes no familiares. Contrariamente a la idea de que las empresas familiares exhibirían un mayor nivel de agresividad fiscal, ya que los propietarios familiares se beneficiarán más de los ahorros impositivos, estos autores concluyen que las empresas familiares exhiben una menor agresividad fiscal. Este resultado resalta la importancia de los costes no tributarios, incluidos los que pueden surgir de los conflictos de agencia.

Los resultados del estudio de Chen *et al.* (2010) resaltan la importancia del conflicto de agencia único entre los propietarios familiares y otros accionistas para determinar las declaraciones fiscales de las empresas familiares, ofreciendo pruebas que lo corroboran, al centrarnos en escenarios en los que la preocupación de los propietarios familiares por la percepción de los inversores sobre la consolidación familiar es predeciblemente más débil o más fuerte.

### **2.3. Un análisis empírico sencillo aplicado a la empresa española**

En este apartado se van a presentar las características y resultados de un breve análisis estadístico y econométrico orientado a explicar el nivel de la elusión o agresividad fiscal en una muestra de empresas españolas, en función de su nivel de responsabilidad social corporativa y considerando también como variables independientes algunos factores de control provenientes de informaciones económicas, financieras y referentes a los accionistas, al consejo de administración o a los directivos de tales firmas. Los datos utilizados al respecto son de corte transversal y corresponden al año 2016.

#### **2.3.1. Muestra, fuente de datos, variables del análisis y metodología empírica**

La muestra de empresas está formada inicialmente por las 64 compañías españolas, de muy diversos sectores de actividad, incluidas en la base de datos de responsabilidad social corporativa (RSC) de CSRHub ([www.csrhub.com](http://www.csrhub.com)). Dentro de esa base, reciben una puntuación global, previa evaluación de cuatro dimensiones del comportamiento empresarial: relaciones



con la comunidad, empleados, medio ambiente y gobierno corporativo. A estos efectos, basándose en la opinión media de los usuarios ordinarios de la base de datos, cada una de esas cuatro dimensiones se pondera con los siguientes pesos, respectivamente: 21,67%; 23,33%; 30,83% y 24,17%. La mencionada puntuación global es de acceso gratuito. Los detalles de la compleja metodología aplicada para la puntuación están disponibles en el citado sitio web.

Una vez identificados los nombres de las compañías constitutivas de la muestra y conocida su puntuación total en términos de RSC, se ha procedido a reunir las restantes informaciones antes señaladas. Así, los datos de tipo económico o financiero derivados de las cuentas anuales (en su caso, cuentas de naturaleza consolidada) proceden de la base Orbis, del Bureau Van Dijk, disponible en la Biblioteca de la Universidad de Valladolid. Y los datos relativos a la concentración de la propiedad y la participación accionarial del consejo de administración, o a la composición de éste según sus diversas categorías de miembros, provienen de las respectivas memorias de gobierno corporativo publicadas en el sitio web de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) ([www.cnmv.es](http://www.cnmv.es)), no superponiéndose con elementos de gobierno corporativo evaluados por CSRHub a efectos del cálculo de la puntuación global de RSC de cada empresa.

Ahora bien, como sucede habitualmente, puede haber compañías con datos ausentes (*missings*) en cuanto se refiere a determinadas informaciones. Cuanto esto ocurre en un gran número de las variables que, en principio, se pretende analizar, la consecuencia inmediata es tener que prescindir de empresas incluidas en la muestra inicial, sobre todo en el momento de aplicar técnicas estadísticas o econométricas de carácter multivariante. En el presente estudio, también ha ocurrido esto, incluso tras pasar a manejar un conjunto de variables de análisis menor al previsto en un primer momento porque, de hecho, no era posible tener suficiente información para diversos factores explicativos que hubiese sido interesante tener en cuenta. Por todo ello, como se observará posteriormente, la muestra inicial de 64 empresas se utiliza en los análisis estadístico univariantes o multivariantes, mientras que la muestra efectiva disponible en la estimación econométrica de la regresión lineal múltiple

se reduce a 33 compañías, incluso pese a mantener en la muestra alguna empresa con dato ausente para cierta variable de análisis y a haber reducido bastante las variables explicativas a considerar.

La relación de variables utilizadas en el presente estudio es la siguiente:

- Variable dependiente o a explicar: una medida de la agresividad o elusión fiscal dada por el cociente, en tanto por uno, entre el impuesto sobre sociedades devengado y los resultados ordinarios de la compañía antes de ese impuesto, para el año ya mencionado, donde los resultados ordinarios antes de dicho impuesto son la suma del resultado operativo o de explotación y el resultado financiero. Esta variable dependiente es similar a alguna de las medidas de elusión fiscal utilizadas en Hoi *et al.* (2013) o Chen *et al.* (2010). Viene representada por IS/B<sup>o</sup>.
- Variable explicativa denominada responsabilidad social corporativa: la puntuación global otorgada a cada empresa por CSRHub, expresada en una escala de cero a cien. Viene representada por RSC.
- Variable independiente de control denominada tamaño de la compañía: se mide mediante el logaritmo neperiano del número de empleados. Viene representada por Lnempleados.
- Variable independiente de control denominada rentabilidad económica: se mide mediante el cociente, en tanto por uno, entre el resultado operativo o de explotación y los activos totales. Viene representada por ROA.
- Variable independiente de control denominada nivel de apalancamiento: se mide mediante un ratio, expresado en porcentaje, donde el numerador es la suma del pasivo no corriente y la deuda financiera a corto plazo y el denominador son los recursos propios. Viene representada por Apalancamiento.
- Variable independiente de control denominada participación del consejo de administración en el capital social: se mide mediante el porcentaje de acciones en manos de los miembros del consejo de administración de la compañía. Viene representada por Capital Consejo.

- Variable independiente de control denominada participación de accionistas significativos en el capital social: se mide mediante el porcentaje total de acciones en manos de esos accionistas significativos, entendiendo por éstos cada uno de los que poseen al menos un 5% del capital social. Viene representada por Capital ASignificativos.
- Variable independiente de control denominada peso de los consejeros ejecutivos dentro del conjunto de miembros del consejo de administración: se mide mediante el cociente en porcentaje entre el número de dichos consejeros y el número total de consejeros. Viene representada por Peso CEjecutivos.
- Y variable independiente de control denominada peso de los consejeros externos independientes dentro del conjunto de miembros del consejo de administración: se mide mediante el cociente en porcentaje entre el número de dichos consejeros y el número total de consejeros. Viene representada por Peso CIndependientes.

La muestra ya explicada y la información sobre la variable a explicar y cada una de las variables independientes constituyen el punto de partida para aplicar a continuación una metodología empírica de investigación basada en dos técnicas: el análisis de correlaciones bivariantes de Pearson, en prueba bilateral, y un análisis de regresión lineal mediante mínimos cuadrados ordinarios con datos de corte transversal, si bien previamente a todo ello se procederá a la habitual presentación de los estadísticos descriptivos de las variables incluidas en el estudio. Todo ello con ayuda de los paquetes SPSS, STATA y XLSTAT de *software* estadístico y econométrico.

### 2.3.2. Estadísticos descriptivos

Se presentan en la tabla 2.4 los estadísticos descriptivos de las diferentes variables que se han utilizado en el estudio. Para cada variable se informa de su número de observaciones en la muestra, su valor máximo y mínimo, su media y su desviación típica.

Si, para cada variable de esa tabla, comparamos su media con su desviación típica, es decir, calculamos su coeficiente de variación, se detecta que los mayores coeficientes de variación corresponden, de más a menos, a las

variables IS/B<sup>0</sup>, Capital Consejo, ROA y Lnempleados, lo cual no parece sorprendente, por cuanto reflejan diferencias bien conocidas en la práctica en cuanto al grado de agresividad fiscal, el peso del consejo de administración en el capital social, la rentabilidad económica o el tamaño de las empresas.

Tabla 2.4 Estadísticos descriptivos

Estadísticos descriptivos					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
IS/B <sup>0</sup>	56	-2,01	1,75	,1937	,40496
RSC	63	37	72	59,25	7,479
Lnempleados	55	4,11	12,16	9,0714	1,75927
ROA	49	-,22	,29	,0629	,07326
Apalancamiento	47	2,95	739,01	158,3421	139,95361
Capital Consejo	47	,01	66,90	12,8102	18,01629
Capital ASignificativos	50	4,62	71,38	35,9996	21,48364
Peso CEjecutivos	53	5,56	33,33	16,3232	6,78701
Peso CIndependientes	55	14,29	85,71	46,3864	15,74581
N válido (por lista)	20				

### 2.3.3. Matriz de correlaciones

Se presentan en la tabla 2.5 las correlaciones bivariadas de Pearson, en forma de matriz de las variables que se están analizando. Así mismo, se han realizado contrastes de significación bilateral sobre la correlación de las variables, cuya hipótesis nula es que las correlaciones son iguales a cero.

A través de este análisis observamos la relación lineal existente entre las variables, con correlaciones que varían en un intervalo de -1 a 1, donde -1 indica una relación lineal perfecta inversa y 1 una relación lineal perfecta directa. Si los valores de las correlaciones son cercanos a cero, suponen una ausencia de correlación entre las variables en cuestión.

Pues bien, en la tabla 2.5 las correlaciones destacadas en negrita son significativamente diferentes de cero al nivel del 5%; es decir, para ellas se rechaza la hipótesis nula de correlaciones iguales a cero.

Así, en el presente estudio vemos que las variables explicativas Lnempleados, apalancamiento, ROA y RSC están correlacionadas significativamente, al igual que la participación del consejo de administración con el peso de los accionistas significativos, o del ROA con el porcentaje de participación de los consejeros externos independientes. Pero en todos estos casos no son correlaciones muy elevadas, no superando ninguna de ellas el 0,5.

Cuando los valores de las correlaciones son muy altos, pueden provocar posteriormente un problema de multicolinealidad en las estimaciones en modelos de regresión múltiple.

#### 2.3.4. Análisis de regresión múltiple lineal

En la tabla 2.6 se presentan los resultados del análisis de regresión múltiple por mínimos cuadrados ordinarios, con datos del año 2016, para el estudio de la relación entre la variable dependiente  $IS/B^0$  y las variables independientes, tanto la variable explicativa RSC como las variables de control que se han presentado previamente. Conforme ya se aclaró en su momento, a efectos de lo que sigue la muestra efectiva disponible está formada por 33 empresas.

Los coeficientes del modelo estimado son en su conjunto significativamente diferentes de cero, según el resultado del contraste del estadístico  $F(8,24) = 3.01$ . Al nivel de significación del 5%, se rechaza la hipótesis nula  $H_0$  de que todos los parámetros estimados son iguales a cero, pues el p-valor del contraste es igual a 0.0174. Por tanto, se acepta la hipótesis alternativa  $H_1$  de que los coeficientes estimados para los regresores son significativos en su conjunto.

Variables	IS/Bº	RSC	Lempleados	ROA	Apalancamiento	Capital Consejo	Capital ASignificativos	Peso CEjecutivos	Peso CIndependientes
IS/Bº	1	-0,006	0,052	0,250	-0,120	0,089	-0,163	-0,043	0,121
RSC	-0,006	1	<b>0,434</b>	-0,211	<b>0,292</b>	-0,091	0,054	-0,093	-0,051
Lempleados	0,052	<b>0,434</b>	1	0,007	<b>0,341</b>	0,005	-0,052	-0,103	0,003
ROA	0,250	-0,211	0,007	1	<b>-0,423</b>	-0,023	-0,073	-0,075	<b>-0,313</b>
Apalancamiento	-0,120	<b>0,292</b>	<b>0,341</b>	<b>-0,423</b>	1	-0,084	0,155	-0,121	0,001
Capital Consejo	0,089	-0,091	0,005	-0,023	-0,084	1	<b>-0,375</b>	-0,037	-0,171
Capital ASignificativos	-0,163	0,054	-0,052	-0,073	0,155	<b>-0,375</b>	1	0,110	-0,155
Peso CEjecutivos	-0,043	-0,093	-0,103	-0,075	-0,121	-0,037	0,110	1	-0,098
Peso CIndependientes	0,121	-0,051	0,003	<b>-0,313</b>	0,001	-0,171	-0,155	-0,098	1

Los valores en negrita son diferentes de 0 con un nivel de significación alfa = 0,05.

En cuanto al estudio de la significación individual de cada uno de los parámetros estimados, se puede utilizar el contraste de los estadísticos t, donde la  $H_0$  es que el parámetro en cuestión es igual a cero y lo contrario es la  $H_1$ . Las variables explicativas Lnempleados y apalancamiento son significativamente diferentes de cero al nivel del 5%, teniendo la primera un impacto positivo y la segunda un impacto negativo sobre la variable dependiente o a explicar. En cambio, hay que aceptar la hipótesis de que el coeficiente de la variable explicativa RSC no es significativamente diferente de cero, lo mismo que el resto de los coeficientes estimados. La prueba de Breusch-Pagan/Cook-Weisberg rechaza la posible heterocedasticidad del modelo estimado. Se acepta la hipótesis nula de varianza constante, pues el resultado del correspondiente estadístico es  $\chi^2(1) = 0,04$ , con  $\text{Prob} > \chi^2 = 0.8371$ .

Tabla 2.6 Análisis de regresión

IS/Bº	Coefficiente	Error estándar	t	P-valor	Intervalo de confianza al 95%
<b>RSC</b>	-0.0008337	0.0035689	-0.23	0.817	(-0.0081996; 0.0065323)
<b>Lnempleados</b>	0.0498836	0.0150137	3.32	0.003	(0.0188969; 0.0808702)
<b>ROA</b>	-0.1872573	0.4259358	-0.44	0.664	(-1.066346; 0.691831)
<b>Apalancamiento</b>	-0.0006412	0.0001928	-3.33	0.003	(-0.0010392; -0.0002432)
<b>Capital Consejo</b>	-0.000098	0.0015221	-0.06	0.949	(-0.0032394; 0.0030434)
<b>Capital Asignificativos</b>	0.0011806	0.0015015	0.79	0.439	(-0.0019184; 0.0042796)
<b>Peso CEjecutivos</b>	-0.0040591	0.0035067	-1.16	0.258	(-0.0112965; 0.0031784)
<b>Peso CIndependientes</b>	0.0013196	0.0016652	0.79	0.436	(-0.0021173; 0.0047564)
<b>Constante</b>	-0.0946337	0.2569191	-0.37	0.716	(-0.6248886; 0.4356212)
<b>Número de obs. = 33 ; F(8,24) = 3.01 Prob&gt;F 0.0174; R2 ajustado = 0.5007</b>					

## **CONCLUSIONES**

En el presente trabajo comenzamos tratando el tema de los paraísos. Estos se han convertido en un gran problema para muchos países en la actualidad, ya que, aprovechándose los vacíos legales existentes, mueven millones y millones de euros cada año, debilitando nuestras economías y, sobre todo, disminuyendo la recaudación fiscal de gran número de Estados.

A continuación, y relacionado con el tema de los paraísos fiscales, abordamos el concepto de elusión fiscal en la empresa. Al decir que está relacionado con los paraísos fiscales, se quiere resaltar que la elusión fiscal también intenta reducir la carga fiscal soportada; pero lo hace aprovechando las lagunas en las normativas tributarias de los países, buscando así pagar la menor cantidad de impuestos dentro de los límites que establece la Ley.

Además, se ha realizado un estudio empírico, a partir de una base de datos orientada a estudiar la elusión o agresividad fiscal en una muestra de empresas españolas con informaciones referentes al año 2016, mediante un análisis de correlaciones y la estimación de un modelo de regresión lineal múltiple por mínimos cuadrados ordinarios. En concreto, se examinan los determinantes de esa elusión, medida como proporción entre el impuesto devengado y los resultados ordinarios antes de ese impuesto. Entre esos determinantes, se hace especial referencia al nivel de responsabilidad social corporativa (RSC), junto con algunas variables independientes de control, como la rentabilidad económica, el tamaño, el nivel de endeudamiento y algunas características de la propiedad accionarial o del consejo de administración.

Los resultados empíricos expuestos anteriormente muestran que, según el modelo estimado de regresión, para cualquiera de los niveles de significación habitualmente utilizados, se acepta la que los coeficientes estimados para los regresores son significativos en su conjunto.



Sin embargo, el resultado es muy diferente cuando se estudia la significación individual de los parámetros estimados para cada variable independiente. Las variables logaritmo neperiano del número empleados y apalancamiento son significativas al nivel del 0.05 de significación, teniendo la primera un impacto positivo y la segunda un impacto negativo sobre la citada proporción. En cambio, no es significativa la variable RSC que refleja el nivel de responsabilidad social empresarial, ni ninguna otra del resto de las variables independientes investigadas. Por tanto, no parece haber una relación entre esa variable RSC y el nivel de elusión fiscal medido por el mencionado cociente entre el impuesto sobre sociedades devengado y los resultados ordinarios alcanzados antes de ese impuesto.

Una de las limitaciones de este estudio es que la muestra analizada está constituida por un conjunto relativamente reducido de empresas de un solo país; además, se consideran los datos referentes a un solo ejercicio económico. Por tanto, lo que se ha presentado aquí es un sencillo ejercicio econométrico simplemente a efectos de sugerir una metodología. Convendría ampliar el número compañías, el número de años e incluso los países examinados, además de que cabría aplicar técnicas de estimación específicas para datos de panel, con la esperanza de poder alcanzar así conclusiones más claras.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Advetorial (2016): “Del Imperio romano a los Papeles de Panamá: así se crearon los paraísos fiscales”, Vice. Disponible en <https://www.vice.com/es/article/7b345x/historia-de-los-paraisos-fiscales-money-monster> [consulta 15/04/2018]
- Arzabal, M. (2018): ¿Qué es un paraíso fiscal?, Vix. Disponible en <https://www.vix.com/es/btg/curiosidades/8089/que-es-un-paraiso-fiscal> [consulta 10/03/2018]
- Blanco, N. (2018): “¿Cómo funciona un paraíso fiscal?”, *Forbes*. Disponible en <http://forbes.es/business/10095/como-funciona-un-paraiso-fiscal/> [consulta 12/03/2018]
- Carpio, R. (2012): “La planificación tributaria internacional”, *Revista Retos*, vol. 2, nº 3, pp. 53-67.
- Chávez, J. L. (2014): “Los paraísos fiscales y su impacto global en América Latina”, *Revista CIMEXUS*, vol. 9, nº 2, 2014.
- Chen, S.; Chen, X.; Cheng, Q. y Shevlin, T. (2010): “Are family firms more tax aggressive than non-family firms?”, *Journal of Financial Economics*, vol. 95, pp. 41-61.
- Delgado, A. (2005): “Las medidas antielusión en la fiscalidad internacional”, *Información Comercial Española-ICE. Revista de Economía*, nº 825, pp. 97-118.
- Durán, M. (2014): “Coordinación en el seno de la Union Europea para luchar contra el fraude y elusión fiscales. Viejas y nuevas medidas”, en Adame Martínez, F. y Ramos Prieto, J. (coords.), *Estudios sobre el sistema tributario actual y la situación financiera del sector público*, Instituto de estudios fiscales, Madrid, pp. 615-643.

- Escárate, E. (2016): “Los efectos nocivos de los paraísos fiscales”, *Revista Digital*. Disponible en <http://revistadigital.net/los-efectos-nocivos-de-los-paraisos-fiscales/> [consulta 16/03/2018]
- EUR-Lex, E. (2013): “Lucha contra el fraude fiscal, la evasión fiscal y los paraísos fiscales”, Resolución del Parlamento Europeo, de 21 de Mayo de 2013, sobre la lucha contra el fraude fiscal, la evasión fiscal y los paraísos fiscales. Disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A52013IP0205> [consulta 23/04/2018]
- Europa Press (2001): “Características de los paraísos fiscales”, labolsa.com. Disponible en <http://www.labolsa.com/canales/363/> [consulta 17/03/2018]
- Hernández, J. (2005): *Los paraísos fiscales: cómo los centros offshore socavan las democracias*, Akal. Madrid.
- Hoi, C.K.; Wu, Q. y Zang, H. (2013): “Is corporate social responsibility (CSR) associated with tax avoidance? Evidence from irresponsible CSR activities”, *The Accounting Review*, vol. 88, nº 6, pp. 2025-2059.
- Lanis y Richardson (2012): “Corporate social responsibility and tax aggressiveness: an empirical analysis”, *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 31, pp. 86-108.
- Mallada, C. (2012): “Blanqueo de capitales y evasión fiscal”, Lex Nova, Valladolid.
- Navarro, J. (2016): “Paraíso fiscal – Definición, Concepto y Qué es”, Definición ABC. Disponible en <http://www.definicionabc.com/economia/paraiso-fiscal.php> [consulta 19/04/2018]
- Novoa, C. (2015): “Armonización y lucha contra el fraude fiscal en la Unión Europea”, *Revista de la Escuela Gallega de Administración Pública*, vol. 10, nº 1, pp.35-64.

Página Siete (2017): “El origen de los paraísos fiscales”. Disponible en <http://www.paginasiete.bo/ideas/2017/12/31/origen-parasos-fiscales-164714.html> [consulta 13/04/2018]

Sanz, R. (2017): “Elusión fiscal, regulación en la Unión Europea”, *Economía. Revista en Cultura de la Legalidad*, nº 13, pp. 251-259.

Scholes, M., Wolfson, M., Erickson, M., Maydew, E. y Shevlin, T. (2005): *Taxes and Business strategy: a planning approach*, third ed., Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River (NJ).