



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Trabajo de Fin de Máster

Máster en Contabilidad y Gestión Financiera

Situación fiscal en los Estados de Información No Financiera de las sociedades cotizadas

Presentado por:

Jaime Morán González

Tutelado por:

Mercedes Redondo Cristóbal

Marta Niño Amo

Valladolid, 25 de julio de 2022

Resumen

En los últimos años la información que proporcionan las empresas en relación con el pago de impuestos país por país está aumentando tanto por la normativa aplicable como por cuestiones asociadas a la responsabilidad fiscal. En este trabajo se analiza la información que proporcionan las empresas del IBEX 35 en el Estado de información no financiera relacionada con su situación fiscal en los países en los que opera, para el período 2018-2021. Los resultados muestran que, tanto los promedios de los tipos impositivos efectivos devengados como de los pagados, durante los años estudiados han disminuido. La empresa y el sector de actividad influyen en los tipos impositivos efectivos devengados y pagados, mientras que el país o la zona geográfica en que tributa la empresa no tiene incidencia. La brecha fiscal existente entre el tipo impositivo nominal y el tipo impositivo efectivo pagado en los países europeos en los que tributan las empresas ha aumentado a lo largo del período, observándose diferencias entre los países.

Palabras clave: Estado de Información No Financiera, responsabilidad fiscal, TIE, GAP.

JEL: D22, H26, M14.

Summary

In recent years, the information provided by companies in relation to the payment of taxes on a country-by-country has been increasing both due to the applicable regulations and to issues associated with fiscal responsibility. This paper analyses the information provided by IBEX 35 companies in the Statement of Non-Financial Information related to their tax situation in the countries in which they operate, for the period 2018-2021. The results show that both the average effective tax rates accrued and paid have decreased over the years studied. The company and the sector of activity influence the effective tax rates paid and accrued, while the country or geographical area in which the company is taxed has no impact. The tax gap between the nominal tax rate and the effective tax rate paid in the European countries where companies are taxed has increased over the period, with differences between countries.

Keywords: Non Financial Information Statemet, fiscal responsability, TIE, GAP.

JEL: D22, H26, M14.

ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN	6
2.	LA INFORMACIÓN NO FINANCIERA.....	8
2.1.	La Responsabilidad Social Corporativa.....	8
2.2.	Responsabilidad Fiscal.....	10
2.3.	Transparencia fiscal	14
3.	NORMATIVA ESPAÑOLA.....	16
3.1.	Estado de Información no Financiera	16
3.2.	Informe país por país	17
3.3.	Novedades futuras de la legislación	19
4.	LA REPERCUSIÓN FISCAL EMPRESARIAL.....	21
5.	ESTUDIO EMPÍRICO.....	24
5.1.	Muestra, variables y metodología	24
5.1.1.	Selección de la muestra	24
5.1.2.	Variables.	25
5.1.3.	Metodología.....	27
5.2.	Estudio de la información fiscal incluida en los EINF.....	28
5.3.	Análisis de resultados.....	31
5.3.1.	Análisis descriptivo	31
5.3.2.	Análisis univariante.....	33
5.4.	Comparativa de la planificación fiscal de las multinacionales españolas en Europa	39
6.	CONCLUSIONES	45
7.	BIBLIOGRAFÍA	47
8.	ANEXOS.....	51
	Anexo I. Información de la situación fiscal incluida en el EINF en cada empresa de la muestra.....	51
	Anexo II. Prueba rangos múltiples TIE pagado por sectores de actividad	54
	Anexo II: Prueba rangos múltiples TIE pagado por empresa.....	54

Anexo III. Prueba rangos múltiples TIE pagado por zona geográfica	56
Anexo IV. Prueba rangos múltiples TIE devengado por sector de actividad.....	57
Anexo V. Prueba rangos múltiples TIE devengado por empresa	57
Anexo VI. Prueba rangos múltiples TIE devengado por zona geográfica	57

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Evolución de la información fiscal en las empresas del IBEX 35.	29
Gráfico 2. Promedio del GAP pagado para el período 2018-2021.....	40
Gráfico 3. Promedio GAP período 2018-2021 por países	41
Gráfico 4. Evolución del GAP en los países europeos entre 2018 y 2021.....	43

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Diferencias entre la normativa española, europea, e internacional.....	20
Tabla 2. Empresas del IBEX 35 que integran la muestra	25
Tabla 3. Variables a emplear en el análisis.....	26
Tabla 4. Estadísticos descriptivos del TIE pagado	32
Tabla 5. Estadísticos descriptivos del TIE devengado	33
Tabla 6. Prueba ANOVA y Kruskal-Wallis del TIE pagado por países	35
Tabla 7. Prueba ANOVA y Kruskal-Wallis del TIE pagado por sectores de actividad..	35
Tabla 8. Prueba ANOVA y Kruskal-Wallis del TIE pagado por empresas	36
Tabla 9. Prueba ANOVA y Kruskal-Wallis del TIE pagado por zonas geográficas	37
Tabla 10. Prueba ANOVA y Kruskal-Wallis del TIE devengado por países.....	37
Tabla 11. Prueba ANOVA y Kruskal-Wallis del TIE devengado por sectores de actividad	38
Tabla 12. Prueba ANOVA y Kruskal-Wallis del TIE devengado por empresas.....	39
Tabla 13. Prueba ANOVA y Kruskal-Wallis del TIE devengado por zonas geográficas	39
Tabla 14. GAP pagado en los países de Europa	42
Tabla 15. TIN y TIE pagado de España y de países europeos (2018-2021)	44

1. INTRODUCCIÓN

La economía desde finales del siglo XX, se ha caracterizado por empresas multinacionales que, con la globalización de la economía, la reducción de costes y la facilidad de transporte, muchas de ellas buscaban producir lejos de su lugar de origen, como pueden ser en países en desarrollo de América latina o Asia. Debido a este fenómeno, los Estados han ido perdiendo cada vez más el control sobre estas empresas, lo que provoca que las bases imponibles, es decir, finalmente los impuestos que recauda el Sector Público hayan disminuido paulatinamente, respecto al aumento que hubieran presentado con la relación bilateral entre Estados Unidos y Europa Continental (Torres Reina, n.d.).

Tras la crisis económica de 2007, los ciudadanos de los países perjudicados por esta crisis se les exigió seguir contribuyendo al estado de bienestar, entre otros en España sin una rebaja de impuestos, para seguir manteniendo el mismo nivel de calidad de los distintos servicios públicos (sanidad, educación, etc.). A su vez, se conoce información de distintos escándalos tributarios relacionada con la política fiscal agresiva aplicada por algunas las empresas que aprovechan la ausencia de un impuesto fiscal internacional, o los precios de transferencia entre las distintas empresas del grupo, entre otras, hizo que las empresas con negocios en distintos países pagaran muy poco. Además, se unió a las noticias donde se constataba que mientras que los consumidores se habían retraído en su consumo, las empresas junto con sus directivos habían aumentado su patrimonio en época de crisis (Larrouy, 2021).

Estos métodos fiscales agresivos suponen una desventaja para las empresas que son más transparentes y que no son o no son tan agresivas en cuestiones fiscales, por lo que supone para ellas una clara competencia desleal, que, por otra parte, constatada podría ser penada según la Ley 3/1991, de 10 de enero. Junto a lo anterior, también se une que los beneficios empresariales que se han obtenido realmente en un país, son desviados a otros países, y, por tanto, al no tributar en ese país en cuestión, tampoco se recaudan esos impuestos y no se pueden dedicar a cualquier inversión pública que el Estado considere, tanto a nivel de inversión de interés nacional, autonómico, provincial o local.

Todo ello supuso que el descontento social con determinadas entidades aumentase exponencialmente, y el foco se centró y se centra en la cuestión fiscal. Esto a su vez, tiene una repercusión muy importante para las empresas, ya que aumenta su posible riesgo y reduce sus inversores, a favor de las empresas que mejoraron y aumentaron su transparencia fiscal.

Por lo que, a partir de 2012, la fiscalidad de las empresas tornó gran importancia en distintos sectores, desde la opinión negativa de la sociedad, hasta la administración pública, y otras empresas y fundaciones, por lo que fue el caldo de cultivo perfecto para que la OCDE y el Parlamento Europeo tomaran cartas en esta problemática, creando los Base Erosion and Profit Shifting (BEPS). Este plan de acción contribuye a luchar contra las prácticas abusivas de planificación fiscal que las empresas están llevando a cabo.

El principal objetivo de este trabajo es analizar la información que en el Estado de Información no Financiera (EINF) se incluye en el epígrafe “Situación fiscal” sobre la contribución fiscal de las empresas en los distintos países en los que desarrolla su actividad. Para ello, a partir de los EINF de las sociedades que integran el IBEX 35 para el período 2018-2021, se han excluido las empresas del sector bancario y asegurador, se ha obtenido información con la finalidad de:

- Conocer el grado de divulgación de la información sobre “Situación fiscal” que realizan las empresas de la muestra en sus EINF.
- Examinar la incidencia en la presión fiscal, mediante el tipo impositivo efectivo (TIE), de determinados factores como el sector de actividad, el país en el que tributa o la zona geográfica en que se ubica este país.
- Examinar si las empresas han aplicado métodos de planificación fiscal para reducir el pago de impuestos en los países europeos en los que tributan las empresas de la muestra, medido a través de las posibles divergencias que pueden existir entre el tipo impositivo nominal (TIN) y TIE.

Adicionalmente, se analizará la situación actual y futura de la información no financiera a nivel estatal, que verdaderamente es la que terminará influyendo sobre las empresas con domicilio fiscal en España, pero también se comentará a nivel europeo.

El trabajo se ha estructurado de la siguiente forma: En el siguiente apartado se introducirá el concepto de información no financiera, tan ligado a este trabajo ya que se van a utilizar posteriormente para el análisis empírico datos fiscales que no se suelen incorporar en la información contable que aportan las empresas. Esta información se ligará tanto a la responsabilidad social corporativa, como aún más relevante en este estudio, a la responsabilidad fiscal, y la transparencia fiscal.

El tercer apartado, se centra en la normativa fiscal española, haciendo mención expresa a la Ley que regula el EINF y la obligatoriedad de presentar información fiscal por países. A continuación, se explican las medidas de presión fiscal que se utilizan en los análisis: el TIE y la brecha fiscal.

El capítulo quinto se dedica al estudio empírico, primeramente, se presentan los resultados del análisis descriptivo para pasar al análisis cuantitativo de la influencia en el TIE, tanto de impuestos pagados como devengados, de diversos factores, y finalmente se indica la brecha fiscal que existe en los países europeos de la muestra. Por último, se recogen las principales conclusiones.

2. LA INFORMACIÓN NO FINANCIERA

Cuando se habla de información no financiera, se refiere a información que no se encuentra dentro de las cuentas anuales que elaboran las empresas de acuerdo a lo establecido en el Plan General de Contabilidad y que hace referencia a cuestiones vinculadas con el medioambiente, el personal o la sociedad, entre otras. Por lo que cabe pensar que el origen de esta información proviene de las memorias o informes de responsabilidad social corporativa (RSC) que han comunicado muchas entidades (Crowther and Martínez, 2013).

La información sobre estos aspectos extracontables ha sido de carácter voluntario. En principio las empresas comenzaron a elaborar las memorias de RSC con el objetivo de comunicar a sus distintos grupos de interés las actuaciones que realizaban, lo que podría llevar asociado un “beneficio” superior para las empresas que informaban de estas cuestiones (Admati and Pfeleiderer, 2000; Lev, 1992, p. 21). En las últimas décadas, la sociedad cada vez tiene mayor conciencia sobre las distintas cuestiones medioambientales y sociales que supongan un perjuicio en el bienestar de su entorno. Para contrarrestar estos problemas, la sociedad busca una mayor implicación de las empresas con su entorno para que sean más responsables y respetuosas. Fruto de esto, las empresas no pueden omitir esta preocupación, sino que deben de tratar de actuar para cumplir las expectativas que la sociedad espera, y es aquí donde surge la necesidad de comunicar la información sobre las actuaciones que realiza.

Seguidamente, se hará una introducción sobre la responsabilidad social corporativa, para posteriormente, adentrarse en la responsabilidad fiscal.

2.1. La Responsabilidad Social Corporativa

La Comisión Europea en la “*Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas*” (2011), define la RSC como *la responsabilidad de las empresas por su impacto en la sociedad*. Por lo que, la RSC tiene en cuenta todas las cuestiones sociales o éticas, la preocupación por el medio ambiente, los derechos humanos o la corrupción, las empresas que quieran ser socialmente responsables, además de cumplir con la legislación vigente, han de ir integrando en su estrategia

empresarial esos criterios e ir llevando a cabo prácticas voluntarias sobre esos aspectos. Toda empresa en el ejercicio de su actividad tiene una repercusión en su entorno, ya sea en cuestiones laborales, medioambientales, de salud o de derechos humanos, entre otras

El origen de la RSC suele situarse en los años cincuenta del siglo pasado, aunque el auge y desarrollo se produce a finales del siglo pasado e inicios del actual con la llegada de la globalización (Observatorio de RSC, 2014a). Los procesos productivos de las empresas tienen una influencia sobre el medioambiente y la sociedad, provocando una serie de repercusiones negativas en el entorno, además, hay que añadir el gran poder que han ido adquiriendo las empresas multinacionales sobre los Estados en sus decisiones. Por este motivo, se empieza a demandar que las entidades comiencen a plantearse llevar a cabo acciones que mitiguen o reduzcan los daños que pueda estar originando.

La RSC tiene que poner tanto las cuestiones medioambientales y sociales, como económicas en consonancia, para conseguir influir positivamente en todos sus grupos de interés (Mateos de la Nava et al., 2020; Vintilă et al., 2012). Como se ha dejado entrever, la RSC afecta a todos los usuarios directos e indirectos de las empresas, por lo que según el Observatorio de RSC (n.d.) es necesaria su preocupación en todos sus ámbitos de gestión de la empresa, que incluye desde su actividad fundamental, hasta la permanencia de la empresa y un alto compromiso del Consejo de Administración y de la cúpula organizativa.

En este sentido, Bird (2018) hace hincapié en que la RSC conlleva una serie de obligaciones y deberes que tiene que tener la empresa en relación a su conducta, para minimizar los impactos de su actividad integral en todos los actores con los que se relaciona directa o indirectamente. Y es que tener una actitud proactiva frente a la RSC en la valoración y actuaciones de su actividad va a ser positivo para la empresa, en tanto en cuanto se evita de repercusiones negativas no relacionadas con su actividad comercial, debido al vínculo implícito que la empresa tiene con la sociedad.

Por lo tanto, las empresas socialmente responsables, no sólo deben incluir en sus informes cuestiones solicitadas por la ley, sino que deben de incluir otros aspectos voluntarios para aplicar una efectiva RSC. Estos elementos opcionales podrían ser como informa el estudio de Spainsif (2017) de contar con consultores externos que evalúen los riesgos fiscales de la empresa, o de informar sobre posibles impuestos que no han estado auditados, o incluso de incorporar la dirección del domicilio de las

distintas empresas que tienen las multinacionales en cada país, o incluso el tratamiento fiscal de la dirección sobre las compensaciones.

Tener una actitud cívica por tanto, es un factor diferencial para las empresas frente a su competencia, cómo muestra tal autor Baranova et al. (2021) *“las empresas que conservan los objetivos y valores para aumentar los ingresos y la responsabilidad social son las ganadoras”*.

La RSC, y dentro de ella, más concretamente la responsabilidad fiscal, tiene una gran importancia en la actualidad, ya que desde finales del siglo XX, como indican los autores Kovermann y Velte (2021), y Mateos de la Nava (2021; 2020) están en el centro de atención de la sociedad por los casos polémicos de distintas empresas multinacionales conocidas respecto al pago de impuestos, y que según indica el primer autor: *“tiene un impacto negativo a nivel económico y social debido a que el Estado pierde ingresos necesarios para financiarse y de infraestructuras, además, la carga impositiva acaba recayendo sobre aquellos (consumidores o sociedad) que no tiene capacidad para soportarlo”*. Por lo tanto, la RSC puede tener un efecto disuasorio sobre la evasión de impuestos (Bird and Davis-Nozemack, 2018).

2.2. Responsabilidad Fiscal

La responsabilidad fiscal elude al deber de los ciudadanos de un país y de sus entidades de hacer frente al pago de sus impuestos como una obligación cívica de contribuir a la creación o mantenimiento del Estado de Bienestar, para lograr la estabilidad presupuestaria necesaria (Porrás, 2017). La definición de responsabilidad fiscal según Spainsif (2017) es *“cumplir con las obligaciones tributarias derivadas del espíritu y la norma de las leyes, permitiendo a las empresas pagar la cantidad justa de impuestos en cada jurisdicción en función del valor generado en cada una de ellas, y haciéndolo todo ello de forma transparente”*.

Este deber viene recogido en el artículo 31.1 de la Constitución Española, como obligación moral o ética, a cambio de recibir una serie de derechos constitucionales reconocidos que permiten sostener y realizar una serie de gastos al erario público. Esta obligación tributaria de acuerdo al principio de igualdad y justicia, regula la capacidad de las empresas en función de su renta, es decir, de lo que generen, según SSTC 3/1983, de 25 de enero, FJ 3, y SSTC 193/2004, de 4 de noviembre, FJ 3 (Marín Benítez, 2018).

Se está tratando a las empresas, como un eje fundamental en una sociedad en la que exista sostenibilidad y responsabilidad debido a las acciones y estrategias de las

empresas con las que los demás grupos de interés interactúan, y en este caso que es el que nos suscita más interés, sobre todo se refiere a las cuestiones económicas y sociales.

Por el contrario, es bastante común que las empresas busquen realizar las menores contribuciones a Hacienda posibles, si aprovechan cada espacio sin legislar, con la correspondiente minimización de impuestos o recaudación que perjudica gravemente a la sociedad. (Observatorio de RSC, 2014b). Si ocurre lo anterior, las empresas no serán fiscalmente responsables, ya que están evadiendo, o/y eluden distintos tributos, y/o no son transparentes.

Uno de los grupos de interés fundamentales para las empresas son los inversores. Como indica Spainsif (2017), *“la fiscalidad ya no se considera únicamente un coste a ser minimizado, sino que también se han empezado a valorar de forma integral los riesgos que suponen para las inversiones las prácticas fiscales poco responsables”*. Los accionistas cuando deciden invertir, cada vez tienen más en cuenta criterios de inversión sostenible, para los cuales se exigen que se cumplan distintos criterios fiscales, extraídos de estrategias ISR que son informar sobre:” la actividad en paraísos fiscales y jurisdicciones con ventajas fiscales especiales, la transparencia fiscal de la empresa, la información relacionada con prácticas fiscales agresivas (precios de transferencia, operaciones intragrupo, etc.), y las cifras fiscales desagregadas país por país”.

La empresa que es fiscalmente transparente según Spainsif (Spainsif, 2017) cumple los siguientes elementos:

- “1. Es radical y proactivamente transparente acerca de su estructura y operaciones, sus asuntos y decisiones finales.*
- 2. Evalúa y publicita informes de sus impactos económicos, sociales y fiscales (positivos y negativos) y de sus decisiones y prácticas relacionadas con impuestos de forma accesible y comprensiva (amplia).*
- 3. Da pasos, progresivos y medibles y en diálogo con stakeholders, para mejorar el impacto de su comportamiento fiscal en el desarrollo sostenible y los derechos humanos de sus empleados, clientes y ciudadanos allí donde opera.”*

Aunque no siempre es el caso, suele ser muy recurrente que las empresas busquen la manera de optimizar el pago de impuestos y tratar de evadirlos. Por lo que iría en contra de los preceptos de la responsabilidad fiscal corporativa, y complicaría su reputación empresarial. Las formas para lograr esto son dos eludir impuestos y la evasión fiscal.

Eludir impuestos consiste en *“usar instrumentos legales para pagar la menor cantidad de impuestos posible, como transferir beneficios a un país donde los impuestos sean bajos o bien deducir pagos de intereses para préstamos con tasas de interés artificialmente elevadas”* (Parlamento Europeo, 2015).

La elusión de impuestos no es un delito según la legislación española. Por ello, según comenta el Observatorio de RSC, quizá se deba a que sea el método más utilizado la utilización de los “paraísos fiscales” para evitar el pago de impuestos. Los paraísos fiscales, pues, subsisten *“como expresión y baluarte de los negocios ocultos, del dinero sucio y de un secretismo que impide saber si los flujos económicos que protegen proceden del tráfico de drogas, del tráfico de personas, del tráfico de armas o de la fraudulenta evasión fiscal”*, según Carlos Jiménez Villarejo, que perteneció a la Fiscalía General (Observatorio de RSC, 2014b).

Los paraísos fiscales pueden ser de dos tipos: por un lado, países o Estados con una tributación muy baja para los individuos y empresas con la residencia fiscal fuera, o, por otra parte, países con economías que pueden considerarse “normales”, pero con beneficios para la implantación de determinadas actividades de empresas multinacionales.

La evasión de impuestos o también llamado fraude fiscal consiste en *“aquellas prácticas ilegales para evitar pagar impuestos, como no declarar ganancias o usar vías para evitar pagar el IVA.”* Las empresas se enfrentan a sanciones al no cumplir la legislación española si deciden utilizar alguna de estas prácticas (Parlamento Europeo, 2015) La evasión de impuestos como menciona el artículo de Bird y David-Nozemack (2018) *“erosiona el patrimonio social al privar al sistema público del apoyo financiero requerido”*, además de perjudicar a las Leyes de los países, así como a la empresa en sí misma, creando una cultura empresarial que va en contra de la confianza, la honestidad y la integridad.

Tras los dos conceptos anteriores de elusión y evasión fiscal, se puede concluir que las empresas empleando este tipo de prácticas, hace que según el informe “La economía sumergida pasa factura” de GESTHA en colaboración con la Universitat Rovira i Vigil (2014) el estado deje de ingresar cuantiosas cifras en el cómputo total de empresas españolas, con lo que hace aflojar que la justicia impositiva no sea cierta, debido a que las empresas no están pagando realmente por sus beneficios generados.

La causa de que las empresas busquen una menor carga fiscal, se traduce en que el Estado al no disponer de estos recursos económicos no podrá mantener el Estado de Bienestar que se espera como país, además de resultar injusto para el resto de

ciudadanos que tienen que seguir contribuyendo en sus compras con el IVA, o en la prestación de su mano de obra con la carga laboral (IRPF), entre otros impuestos.

Contando con una menor cifra económica de impuestos respecto de los que realmente debería de haber pagado, también tiene la consecuencia de que la empresa estará modificando las reglas del mercado y operando en su beneficio a corto plazo, si bien a medio largo plazo, puede verse en su contra no sólo por las sanciones correspondientes, sino por no poder obtener ayudas públicas, al contar el Estado con unos recursos limitados (Observatorio de RSC, 2014b).

Existen también diversos estudios que demuestran que, la existencia de los siguientes condicionantes repercute en una mayor evasión o elusión fiscal, y son los siguientes: la presencia de muchos accionistas en el poder o de una mala dirección, esta proporcionalmente relacionado con la evitación (Baranova et al., 2021; Kovermann and Velte, 2021). Existen otros estudios que indican que la preocupación por la RSC tiene una relación negativa con el pago de impuestos, es decir, a mejor RSC, las empresas reducen menos el pago de impuestos, aunque sobre esta cuestión, también hay estudios que demuestran una relación positiva entre RSC y pago de impuestos (Kovermann and Velte, 2021).

La presencia de directores externos, o en mayor cifra, va en relación no evitar la aminoración del pago de impuestos. Similar casuística ocurre en el caso de que la calidad institucional de los gobiernos estatales sea buena. Esto último, además, tiene como consecuencia positiva para los Estados que las empresas sean más proclives a pagar los impuestos justos y contribuir a los recursos públicos.

Consideran que va a repercutir positivamente en el medio y/o largo plazo para ellas mismas, aunque también por ejemplo a una educación de calidad pública, sino finalmente acabará redundando en peores habilidades técnicas y sociales de sus futuros trabajadores, con lo que las empresas se verán perjudicadas tanto en la productividad como en la propia competencia frente a otras empresas. O en el mantenimiento o construcción de infraestructuras o de investigación, por lo que en conclusión todas las empresas que generan actividad, tienen que contribuir con sus impuestos en una manera justa e igual a sus pares (Bird and Davis-Nozemack, 2018).

Por último, otra de las causas negativas para las empresas que provoca tanto la elusión como la evasión, es que afecta a la competitividad de las empresas. Esto hace que las organizaciones sean cada vez menos competitivas y que busquen evadir impuestos (Bird and Davis-Nozemack, 2018; Mateos de la Nava et al., 2020).

A mayor transparencia fiscal se garantiza una mejor competencia al ofrecer una información “*country by country*”, como menciona Mateos de la Nava (2020), a continuación por tanto se hablará de este tema, pero se puede adelantar que no es baladí la importancia que tiene una mayor transparencia fiscal de las empresas, puesto que permite a sus *stakeholders* conocer si una empresa es fiscalmente responsable, y si no lo fuera, en función de sus intereses particulares, tomar una decisión u otra. Por ejemplo, en el caso de un inversor que busque una empresa que pague sus impuestos en función de sus beneficios sin buscar una elusión fiscal para evitar la caída de precios de las acciones, se decantará por empresas que a nivel fiscal sean responsables. Lo mismo ocurrirá en el caso de un proveedor sensibilizado con estas cuestiones fiscales, en la que buscará un cliente-empresa que, en la finalización de su relación comercial por el pago cumpla estos requisitos para cobrar su deuda.

2.3. Transparencia fiscal

La transparencia fiscal, se refiere a compartir información con la Administración pública tributaria, pero el concepto va más allá aún, también incluye que cualquier persona o tercero ajeno a la empresa pueda conocer los datos fiscales de la empresa. Según indica Sesma (2021), la transparencia fiscal es fundamental porque:

“Actúa como autoregulador del cumplimiento fiscal de la empresa, al someter su fiscalidad al escrutinio verificador de terceros.

Actúa como prerrequisito para la medición y comparabilidad del desempeño tributario de las empresas desde una óptica sostenible”.

Hay que resaltar sobretodo el segundo apunte que comenta Sesma, ya que conocer cuánto contribuye una empresa en cada país en los que opera puede ser muy útil porque nos da una imagen de como esa sociedad contribuye a crear riqueza en ese país, genera un impacto positivo en la sociedad, así como contribuir a mejorar la reputación y minimizar los riesgos fiscales al ser una sociedad responsable.

Siguiendo a Sesma, dictamina que *“La transparencia fiscal implica para la empresa destinar previamente recursos internos a su elaboración y comunicación, así como una exposición al mercado y a la competencia, pero por otro lado, la transparencia en materia fiscal sería directamente beneficiosa para la propia empresa en la medida en la que permitiese generar confianza en sus grupos de interés; disminuir su perfil de riesgo de incumplimiento asignado por la administración tributario; acceder a programas de cumplimiento tributario cooperativo; o atraer inversión sostenible”.*

La transparencia fiscal, también llamada “*country by country*” o país por país es un requisito elemental que todas las empresas deben cumplir por Ley. La cuestión es que

hay una carencia en la estandarización por norma que las empresas deben cumplir, es decir, la actual Ley deja libertad en el estándar fiscal a seguir mientras se cumplan los requisitos mínimos que debe de contener.

Precisamente de la falta de una estandarización normativa de la aportación de información fiscal, puede ser uno de los orígenes del temor de las empresas a aportar información pública. Este temor de las entidades se debe a protegerse frente a la competencia de la información que aporta, porque creen que están aportando información importante de la empresa que puede violar el principio de la confidencialidad según indica el informe del Observatorio de RSC (Observatorio de RSC, 2014b), por lo que, si los Estados armonizasen la información fiscal a nivel internacional, las empresas se verían favorecidas si aplicasen la transparencia ya que aumentaría la reputación de la empresa, así como la existencia de una competencia efectiva lícita.

Los beneficios que se dan por aportar información fiscal son los siguientes según el Observatorio de RSC:

- La aportación de información fiscal mejora la transparencia de las entidades y su responsabilidad social, ya que la mayoría de las empresas se centra en informar sobre sus avances en cuestiones medioambientales, descuidando la información fiscal.
- Si las empresas son transparentes, “se está demostrando que salen adelante”, es decir, sobreviven en el medio largo plazo gracias a la no ocultación de información.
- Uno de los principios de economía es la competencia perfecta, con lo que conlleva que, la disposición por todos los agentes que operan en el mercado de información perfecta. Esto no siempre se da, porque las empresas no publican toda la información que tienen de forma pública en sus informes de RSC.
- Por último, la transparencia beneficia a las empresas ya que minora el riesgo que supone la no aportación de información, y en relación al tercer beneficio mencionado, mejora la competencia empresarial.

En consecuencia, como resumen implica que sea difícil de analizar los datos que aportan todas las empresas a nivel nacional e internacional ya que no hay una regulación para todas las empresas, y como cada una puede seguir un estándar, el empleo de la información aportada no se le puede sacar todo el “provecho” que se quisiera.

Si bien hay que recordar que, las empresas del IBEX 35 suelen aplicar el estándar GRI, como en su mayoría de empresas a nivel internacional, pero esto no siempre es así, por

ejemplo, en el caso de que, si se busca comparar una empresa con sede fiscal en España, con otra empresa con sede fiscal en otro país europeo, o incluso no europeo, al no existir una armonización legislativa internacional de requisitos del EINF se dificulta compararlas y extraer conclusiones (Sesma, 2021).

El trabajo actual, al versar sobre las entidades del IBEX 35, las empresas multinacionales se acogen a la legislación española, por lo que será necesario profundizar en ella.

3. NORMATIVA ESPAÑOLA

3.1. Estado de Información no Financiera

Este trabajo versará sobre la información fiscal contenida en el Estado de Información no Financiera (en adelante EINF) para analizar las empresas del IBEX 35, por lo que, para ello, habrá que explicar previamente en que consiste este informe. Si bien, hay que indicar que, no existe un mismo criterio en las sociedades para informar sobre sus datos fiscales por países en el informe. La mayoría de las empresas incluyen esta información en el EINF, pero otras informan sobre ello en el Informe o memoria de sostenibilidad o en Informes integrados.

La elaboración del EINF, es de obligatorio cumplimiento desde inicios del 2018 como establece la Ley 11/2018, de 28 de diciembre. Esta Ley, entro en vigor tal como se indica para lograr un equilibrio entre bienestar social y la sostenibilidad de las empresas bajo una perspectiva a largo plazo. Dicho objetivo de los Estados, se logrará mediante la aportación por las empresas de información no financiera que sirva a todos sus grupos de interés para poder comparar las empresas cualquier interesado.

Este informe, tendrá en consideración información sobre factores ambientales, sociales, de derechos humanos, y frente a la corrupción y el soborno, partiendo para su elaboración tanto de marcos nacionales (CNMV O AECA), europeos (por ejemplo, los EMAS), o internacionales (GRI, ISO 2600 o 8000, OCDE o los ODS), indicando expresamente que marco en concreto ha utilizado. Se publicará en la página web de la empresa con sus datos recientes junto a otros informes económicos.

Será obligatorio presentar este informe dentro del informe de Gestión en las Cuentas Consolidadas para sociedades anónimas, de responsabilidad limitada y comanditarias por acciones si son de interés público, y cuentan con más de 500 trabajadores, salvo que sea una empresa dependiente de otra dominante obligada a elaborar cuentas consolidadas.

Si, por el contrario, no fueran de interés público, si están obligadas a elaborar el EINF las que tengan 500 trabajadores si cumplen dos de las siguientes cuestiones en los dos años consecutivos siguientes, salvo que pasando ese periodo dejen de cumplirlas:

1. Los activos del grupo consolidado superan los 20 millones de €.
2. La cifra de negocios también consolidada supera los 40 millones de euros €.
3. El número de trabajadores al menos es de 251 trabajadores.

A partir del presente 1 de enero de 2022, se amplía el número de empresas que tienen que presentar el EINF, al estar obligadas las empresas que tengan más de 250 empleados, y que o bien superen sus activos los 20 millones o su cifra de negocios los 40 millones de €.

Adentrándose en los requisitos formales que tiene que tener la información sobre "situación fiscal" del EINF, una de las cuestiones principales es que las empresas informen del impuesto de sociedades devengado y del impuesto de sociedades pagado, eso sí, ambos importes deberán informarse de manera aislada.

El impuesto sobre sociedades devengado se puede definir como "*los gastos fiscales devengados por los beneficios o pérdidas obtenidos o soportadas durante el ejercicio fiscal en la jurisdicción fiscal de que se trate, con independencia de que haya pagado o no el impuesto correspondiente*" (OCDE, 2019, p. 10).

El impuesto sobre sociedades pagado supone el "*importe de los impuestos efectivamente satisfechos o pagados durante el ejercicio fiscal de presentación de información, debiendo de incluirse los pagos anticipados efectuados para satisfacer las obligaciones fiscales del periodo, así como otros relativos al periodo o períodos impositivos anteriores (p.ej. pago de la deuda por impuesto sobre sociedades devengado en relación con el periodo o periodos anteriores)*" (OCDE, 2019, p. 10).

Se aprecian por tanto diferencias significativas entre el impuesto devengado y el impuesto pagado. Estas discrepancias radican en que al impuesto devengado no se han aplicado las oportunas diferencias permanentes y deducciones, que sin embargo si se han aplicado al impuesto de sociedades devengado (Martínez Vargas, 2015).

3.2. Informe país por país

La Agencia Tributaria española, tras el plan BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) o plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios del 1 de enero de 2016 elaborado por la OCDE, ha creado el Informe país por país mediante el modelo 231, que viene aplicando desde el mismo 2016.

La obligación de incluir información fiscal país por país ha sufrido constantes cambios, partiendo del informe de la acción 13 sobre BEPS de la OCDE, ya que el Estado español fue pionero en su obligatoriedad.

Primeramente, se transformó en instrucciones del Consejo de la Unión Europea bajo las Directivas 2014/95, de 22 de octubre de 2014, y la 2016/881 de 25 de mayo, y trasladado a la normativa española en la derogación de Real Decreto 1777/2004, de 30 de julio Ley 22/2015, y la posterior aprobación mediante el Real Decreto 634/2015, de 10 de julio. Con este nuevo Reglamento del Impuesto de Sociedades (RIS) se trató de adaptar la ley a la nueva información fiscal que debe tener el EINF. Posteriormente, se aprobó el Real Decreto 1074/2017, de 29 de diciembre en el que modificada el RIS, sobre los obligados tributarios en caso de empresas consolidadas para publicar el EINF (AEDAF, 2017).

Los estados tienen un poder sancionador en el caso en que las empresas incumplan en su obligación de presentar información país por país, y en el caso de que se dé esta situación, tendrán potestad para aplicar en función de sus leyes las medidas oportunas para disuadir tanto a estas empresas como a otras de que se vuelvan a suceder tales comportamientos (Mateos de la Nava et al., 2020).

La obligatoriedad de presentar esta información fiscal a la Administración Tributaria se debe a que esta administración conozca donde tributan sus beneficios las empresas, y por tanto conocer donde verdaderamente crean valor. Además, también sirve para compartir datos entre los países Estados miembros de la Unión Europea y otros con los que se tenga colaboración en estas cuestiones.

La legislación española obliga a aportar la información en dos archivos: el primero, llamado Master File en el que las empresas aportarán la información a nivel global empresarial; mientras que el segundo, el documento Local File se refiere a información a nivel de cada jurisdicción en la que generan ingresos las empresas que se encuentren en España (Mateos de la Nava et al., 2020).

Según este modelo 231 de declaración de información país por país de la Agencia Tributaria de España (Agencia Tributaria, n.d.), para matrices españolas (domicilio fiscal de residencia en España), que sean multinacionales (tengan distintas filiales repartidas en distintos países), debe recoger la siguiente información:

1. *“Número de entidades (filiales) que forman parte del grupo.*
2. *Cifra de negocios.*
3. *Beneficios (pérdidas) antes de impuestos.*

4. *Impuesto sobre Sociedades (pagado y en devengo).*
5. *Capital y reservas.*
6. *Número de personas trabajadoras.*
7. *Activos tangibles (inmovilizado material)”.*

La diferencia de la información país por país que proporciona el EINF respecto a las cuentas anuales consolidadas de las empresas, tiene lugar en que las cuentas anuales consolidadas tienen en cuenta los resultados brutos del grupo consolidado, mientras que el EINF aporta los resultados netos de posibles pérdidas de las distintas empresas de ese grupo o filiales para la misma residencia fiscal.

3.3. Novedades futuras de la legislación

Según las previsión hecha por PWC (Periscopio Fiscal y Legal, 2021), las empresas multinacionales con sede fiscal dentro de la Unión Europea, y cuyo ejercicio comience a partir de 2024, deberán aplicar la Directiva 2021/2101, de 24 de noviembre de 2021, que tendrá su adecuación a la normativa de cada país como fecha límite del 22 de junio de 2023 dónde se ratificará su obligatoriedad.

Bajo esta directiva, las multinacionales deberán mostrar en su página web el Informe país por país público, como ya están haciendo desde hace unos años en muchas empresas de forma voluntaria, con la salvedad de que se deja cierta libertad para no publicar aspectos que las empresas consideren vital y que suponga un perjuicio para la empresa si otras empresas tuvieran constancia, aunque sí que se deben dar las razones de la ausencia de estos datos.

Tabla 1. Diferencias entre la normativa española, europea, e internacional.

	Informe país por país (art.14 RIS)	EINF	Nueva Directiva	GRI 2007-4
Obligatoriedad	✓	✓	✓	✗
Información Pública	✗	✓	✓	✓
Contenido:				
Ingresos Brutos	✓	✓	✓	✓
Ingresos con entidades vinculadas	✓	✗	✗	✗
Ingresos con terceros	✓	✗	✗	✗
Resultados antes de impuestos	✓	✓	✓	✓
Impuesto de Sociedades pagado	✓	✓	✓	✓
Impuesto de sociedades devengado	✓	✗	✓	✓
Capital	✓	✗	✗	✗
Reservas	✓	✗	✓	✗
Activos materiales	✓	✗	✗	✓
Explicación diferencia Tasa efectiva vs. Tipo nominal	✗	✗	✗	✓
Subvenciones	✗	✓	✗	✗

Fuente: Elaboración propia a partir de Periscopio Fiscal y Legal (2021)

Como puede verse en la tabla 1, en función del distinto método que se elija para proporcionar a la Agencia Tributaria los datos fiscales, habrá unos requisitos que aparezcan obligatoriamente o no.

Las diferencias que se aprecian en la tabla anterior reflejan que, bajo la normativa española, no es obligatorio que el Informe país por país se dé a conocer al público, tan sólo es obligatorio dar esa información a la Administración, y tampoco es obligatorio informar del importe de las subvenciones que las empresas han recibido. Aunque, por el contrario, la RIS es la más transparente e informativa país por país para el Estado ya que obliga a informar de los ingresos brutos con entidades vinculadas y con terceros, así como del capital, de los activos materiales o del número de empleados.

Bajo el GRI 207-4, ocurre lo mismo en cuanto a las subvenciones, sin embargo, si es obligatorio ponerlo a disposición de cualquier interesado, en la página web de la empresa en cuestión por lo que es más transparente para la sociedad en general. También debe de incluir los activos materiales, y aún un aspecto más importante y que la hace tener un carácter diferenciador respecto al resto de métodos, y es que es la única que obliga a aportar país por país el TIE y el TIN, así como su explicación de las posibles variaciones entre ellas.

Por último, hay que hacer mención a la nueva Directiva del Consejo de la Unión Europea y del Parlamento Europeo, donde el informe país por país sufrirá distintas modificaciones, que consistirán en no informar de nuevo de las subvenciones obtenidas por países como ocurre con la actual legislación española, ni de los activos materiales, ni las posibles diferencias entre el TIN y TIE, ni el capital. Sin embargo, se obligará a aportar información sobre los ingresos brutos sin concretar, sobre los resultados antes de impuestos, así como del impuesto de sociedades pagado y el devengado, y por último el número de trabajadores.

La Comisión Europea con la Nueva Directiva busca a diferencia de su anterior directiva que, exista una mayor transparencia fiscal en la medida en que no sólo los Estados o sus Haciendas conozcan los datos fiscales de las empresas, sino ampliar este alcance por obligación también a cualquier persona ajena a la empresa, que desde su hogar pueda conocer el desempeño tributario accediendo a la web de estas empresas (Mateos de la Nava et al., 2020). El Parlamento Europeo además de buscar imponer nuevos requisitos legales fiscales de transparencia, busca una base imponible común para los Estados miembros referente al impuesto de sociedades (Vintilă et al., 2012).

4. LA REPERCUSIÓN FISCAL EMPRESARIAL

La presión fiscal que mide la repercusión fiscal que tienen las empresas en torno a los impuestos, se puede calcular de diferentes formas y empleando diferentes herramientas, según el autor que se tome de referencia.

En el estudio empírico que se propone para medir la presión fiscal, se aplicará tanto el tipo impositivo efectivo como la brecha fiscal:

- El tipo impositivo efectivo (TIE) es probablemente la medida de presión fiscal utilizada en casi la mayoría de estudios empíricos que analizan esta cuestión. Esto está motivado porque el TIE para su cálculo, que pone en relación el gasto del impuesto de sociedades y los beneficios antes de impuestos, se emplean magnitudes que están accesibles en la información financiera que suministran las empresas. Además, Según Plesko (2003) presenta una gran proximidad con el TIE real que soportan las empresas. Por otra parte, Monterrey y Sánchez (2010) llegan a la conclusión de que es la medida más robusta para analizar la repercusión fiscal.

Siguiendo a Fernández (2015) y a Arias et al. (2004), se empleará para este estudio el TIE parcial, que tiene únicamente un solo impuesto, en nuestro caso el impuesto de sociedades por países del EINF, además se usará el TIE medio para poder obtener la presión fiscal según los distintos factores. Además, y según Álvarez et al

(2004), se empleará tanto el TIE contable, ya que se utiliza en el numerador información proporcionada por las cuentas anuales siguiendo el principio de devengo, así como el TIE fiscal, que sigue el principio de caja y parte de la cuota líquida del impuesto, por lo que tiene en cuenta el efecto de eventos del propio ejercicio, pero también de ejercicios anteriores debido a las diferencias temporales y las bases imponibles negativas.

$$\text{TIE pagado} = \frac{\text{Gasto por impuesto pagado}}{\text{Resultado contable antes de impuestos}}$$

$$\text{TIE devengado} = \frac{\text{Gasto por impuesto devengado}}{\text{Resultado contable antes de impuestos}}$$

- El segundo elemento es a través de la brecha fiscal (*tax gap*). Se busca conocer si las empresas han aplicado métodos de planificación fiscal para reducir el importe a pagar a las Haciendas Públicas de los países. Según indica Fernández y Martínez (2015), para calcular dicha brecha (GAP), se tiene en cuenta tanto el resultado contable como la base imponible, para dilucidar si existen diferencias.

Según Monterrey y Sánchez (2010), el GAP muestra mejor los efectos de la planificación fiscal en una situación en la que los tipos estatutarios (tipos impositivos nominales) se van modificando en un periodo de tiempo, como ocurre en nuestro análisis; o por cambios en las estrategias de las empresas. El objetivo será ver el grado de agresividad en la estrategia fiscal de las empresas, a través de las posibles divergencias que pueden existir entre TIN y TIE. Estas divergencias pueden deberse a ingresos fiscalmente deducibles o por el traslado de obligaciones de pago fiscalmente deducibles a años posteriores, entre otras. Estas posibles diferencias si las empresas las aplicasen, originaría una brecha, como consecuencia de que se ha reducido la carga fiscal, entre ambos tipos impositivos.

Esto hace pensar que, efectivamente por un lado se encuentran las empresas, y por otro lado las Administraciones Públicas, una mayor brecha fiscal hará que, la balanza se decline a favor de las empresas, sin embargo, se verá afectado el bienestar social de los ciudadanos.

El GAP se puede calcular tanto para los impuestos pagados como para los devengados. El GAP pagado se conforma como el cociente entre la resta del TIN y el TIE pagado, y el TIN.

$$\text{GAP pagado} = \frac{\text{TIN-TIE pagado}}{\text{TIN}}$$

En el cálculo del GAP devengado se considera el TIE devengado:

$$\text{GAP devengado} = \frac{\text{TIN-TIE devengado}}{\text{TIN}}$$

En este estudio se calculará solo el GAP pagado puesto que, como se indicará en el siguiente apartado, se dispone de más información y, por tanto, puede ser más representativo.

5. ESTUDIO EMPÍRICO

Este apartado se expone el estudio empírico que se ha realizado con el fin de analizar la información fiscal que proporcionan en los EINF una muestra de sociedades cotizadas. En primer lugar, se realiza un estudio exploratorio para conocer el grado de divulgación de la información sobre situación fiscal que realizan las empresas de la muestra en sus EINF.

En segundo lugar, este trabajo busca conocer, a partir de la información fiscal contenida en los EINF e informes de sostenibilidad, la incidencia en la presión fiscal, medida mediante el TIE, de los siguientes factores: empresa, sector de actividad, país en que tributa y por la región o zona geográfica del país.

Por último, para los países europeos en que tributan las entidades de la muestra, aplicando el GAP, se analizará de forma global si dichas empresas aplican la planificación fiscal en estos países.

5.1. Muestra, variables y metodología

5.1.1. Selección de la muestra

Para llevar a cabo el estudio, se ha escogido un periodo que abarca desde el año 2018 hasta el 2021, es decir, durante 4 ejercicios económicos consecutivos. La decisión de tomar este periodo se debe a que la obligatoriedad a nivel de legislación de exigir la presentación del EINF tomo efecto en el 2018; y como periodo final el 2021 ya que es el último año del que se disponen datos de forma completa.

La muestra está compuesta por las empresas pertenecientes al IBEX-35 en enero del año 2022, a excepción de Arcelormittal, empresa que tiene su sede social fuera de España. Además, siguiendo a Monterrey and Sánchez (2020), no se han incluido en la muestra las empresas con los códigos CNAE 64 que agrupan a las entidades del sector financiero y bancario, ni tampoco a las del código CNAE 65 de seguros, por tener características implícitas diferentes a las de los demás sectores.

Por lo tanto, la muestra utilizada inicialmente está compuesta de las 28 sociedades cotizadas del IBEX 35 que se recogen en la Tabla 2. De estas entidades se van a analizar la información fiscal contenida en los EINF de los ejercicios 2018 a 2021, ambos inclusive. Con todo ello, se ha logrado una muestra lo suficientemente representativa de las multinacionales españolas para llevar a cabo el estudio.

Tabla 2. Empresas del IBEX 35 que integran la muestra

1. Acciona	15. Inditex
2. Acerinox	16. Indra
3. ACS	17. Inmobiliaria Colonial
4. AENA	18. International Consolidat Airlines Group (IAG)
5. Almirall	19. Laboratorios Farmacéuticos Rovi
6. Amadeus	20. Meliá Hoteles
7. Cellnex	21. Merlin
8. CIE Automotive	22. Naturgy
9. Enagas	23. PharmaMar
10. Endesa	24. Red Eléctrica
11. Ferrovial	25. Repsol
12. Fluidra	26. Siemens
13. Grifols	27. Solaria Energia
14. Iberdrola	28. Telefónica

Fuente: Elaboración propia.

5.1.2. Variables.

Las variables que se han empleado en el estudio se han construido a partir de la extracción de los datos de los EINF, Informes de Sostenibilidad, o de los Informes Integrados que divulgan las sociedades de la muestra en su web corporativa o, en su defecto, a través de la página web de la CNMV. Hay que indicar que dos empresas de la muestra inicial, en concreto Merlin y Solaria Energia, no presentan EINF en ninguno de los años considerados. Por lo tanto, la muestra final que se ha empleado para la realización del estudio se compone de 26 sociedades cotizadas.

Los datos se han extraído del apartado “Situación fiscal” que se incluye dentro de estas memorias y son los siguientes:

- El importe de los gastos por impuestos pagados entre los años 2018 y 2021 para cada una de las empresas país por país de los que se dispusiese de dicha información.
- El importe de los gastos por impuestos devengados también para los años 2018 y 2021 para cada una de las empresas país por país.
- Los beneficios antes de impuestos para el mismo periodo para cada una de las empresas país por país

Las variables que se van a utilizar en el estudio, que se han extraído y elaborado a partir de la información recogida de los EINF, vienen recogidas en la tabla 3.

Tabla 3. Variables a emplear en el análisis

Variable	Descripción
TIE pagado	Gasto por impuesto sobre beneficios pagado /Beneficios antes de impuestos
TIE devengado	Gasto por impuesto sobre beneficios devengado /Beneficios antes de impuestos
GAP pagado	Diferencia entre el TIN y el TIE pagado.
Empresa	Empresas multinacionales que cotizan en el IBEX 35 (excepto financieras y de seguros)
Localización geográfica o país	Países en los que tienen presencia las empresas
Zona geográfica	Se han establecido siete zonas: África, Asia y Oceanía, Europa, Jurisdicciones no cooperativas. Latinoamérica y Caribe, Norteamérica y Resto
Sector de actividad	Clasificación sectorial de la Bolsa de Madrid: “Materiales básicos, industria y construcción”, “Petróleo y energía”, “Servicios de consumo”, “Servicios inmobiliarios”, “Tecnología y telecomunicaciones” y “Bienes de consumo”.

Fuente: Elaboración propia

Como se mencionó anteriormente, el TIE utilizado en este estudio es tanto el TIE medio parcial contable como el TIE medio parcial fiscal. Antes de proceder a su cálculo y siguiendo otros trabajos empíricos, en especial tomando como referencia el de Molina and Barberá (2017), se procedido a depurar los datos obtenidos de las memorias siguiendo las siguientes consideraciones:

- Se han eliminado los beneficios antes de impuestos negativos, ya que desvirtúa el tipo efectivo resultante al ser negativo, cuando realmente sí que ha habido un gasto por impuestos, pero que no se ve reflejado por los resultados antes de impuestos negativos.
- Los datos que tanto los gastos por impuestos devengados o pagados y los beneficios antes de impuestos fuesen ambos negativos. El TIE con estos dos factores negativos, da como resultado un TIE positivo, aunque en realidad la entidad carece de presión fiscal en esos casos.

Tras esta depuración, se ha procedido a calcular los TIE tanto pagados como devengados para cada empresa por año y por país para los años entre 2018 y 2021. Por último, se han eliminado los datos con los tipos impositivos efectivos pagados y/o devengados mayores de valores de 1 o -1, quedándonos por tanto con los valores

comprendidos entre -1 y 1, tanto positivos como negativos, para llegar a unas conclusiones más robustas según Simone et al. (2019).

La siguiente variable GAP pagado pone en relación el tipo impositivo nominal con el tipo impositivo efectivamente pagado para cada uno de los años.

La variable Empresa, hace referencia a cada una de las empresas de la muestra, identificada por su nombre concreto.

La variable localización geográfica o país, permitirá en este estudio conocer el número de países en los que tributan las empresas de la muestra. Además, cada país mencionado, forma parte a su vez de una de las zonas geográficas que se describan a continuación.

La variable zona geográfica, está relacionada con la localización geográfica. Permite descubrir si existen efectivamente regiones con diferente carga fiscal. En la zona geográfica “Jurisdicciones no cooperativas” están incluidos los siguientes países para nuestra muestra: Aruba, Bahrein, Bermudas, Chipre, Emiratos Árabes Unidos, Hong Kong, Islas Caimán, Islas Marianas, Jamaica, Jordania, Líbano, Luxemburgo, Malta, Islas Mauricio, Panamá, República Dominicana, Singapur, Trinidad y Tobago. La concreción de los territorios que se han incluido dentro del bloque de “jurisdicciones no cooperativas”, se ha tomado en base al Real Decreto 1080/1991, de 5 de julio, junto con la lista de la Unión Europea de países y territorios no cooperadores a efectos fiscales¹.

La variable sector de actividad, permitirá analizar si hay sectores económicos en los que se reporta una menor tributación por alguna característica intrínseca de ellos mismos, o por cuestiones estratégicas y legislativas del propio país. Estos sectores, se han impuesto siguiendo la clasificación que tiene establecida la Bolsa de Madrid.

5.1.3. Metodología

En este estudio, antes de proceder al análisis de la presión fiscal del TIE para las empresas del IBEX 35, por las zonas geográficas, por los países y por el sector de actividad, se ha llevado a cabo un análisis descriptivo del TIE. En este caso, se han considerado los siguientes estadísticos descriptivos: media, media acotada al 5%, un cuartil superior y un cuartil inferior, la mediana, el valor mínimo del TIE, así como el valor máximo, el coeficiente de dispersión de la variación, y la curtosis para analizar la composición de la distribución.

¹ <https://www.consilium.europa.eu/es/policias/eu-list-of-non-cooperative-jurisdictions/>

Seguidamente, tras el estudio descriptivo, y en base a Granados et al. (2021), para comprobar si existen diferentes cargas fiscales entre los distintos países, entre las empresas, entre las zonas geográficas y entre los sectores de actividad, se opta por aplicar métodos univariantes, en concreto se usará el modelo de análisis de la varianza, también conocido como ANOVA, y Kruskal-Wallis.

El modelo ANOVA permite contrastar la media de una población con otra, para ver si son iguales, que en ese caso el contraste se aceptaría, y si fuese diferentes las medias, se rechaza. Se contrastará, en cada caso, tomando como variable dependiente, los valores cuantitativos del TIE (tanto del TIE pagado como el devengado), y respecto de otra variable independiente, que en este estudio son los países, empresas, zonas geográficas y sectores de actividad. Posteriormente, se realizará la prueba de múltiples rangos para determinar qué medias son significativamente diferentes unas de otras.

El test de Kruskal-Wallis permite determinar si existe o no una diferencia estadísticamente significativa entre las medianas de tres o más grupos independientes. La prueba de Kruskal-Wallis no asume normalidad en los datos y es mucho menos sensible a valores atípicos que el ANOVA.

Se ha realizado el modelo ANOVA y Kruskal-Wallis, empleando el paquete estadístico “Statgraphics Centurion 19.

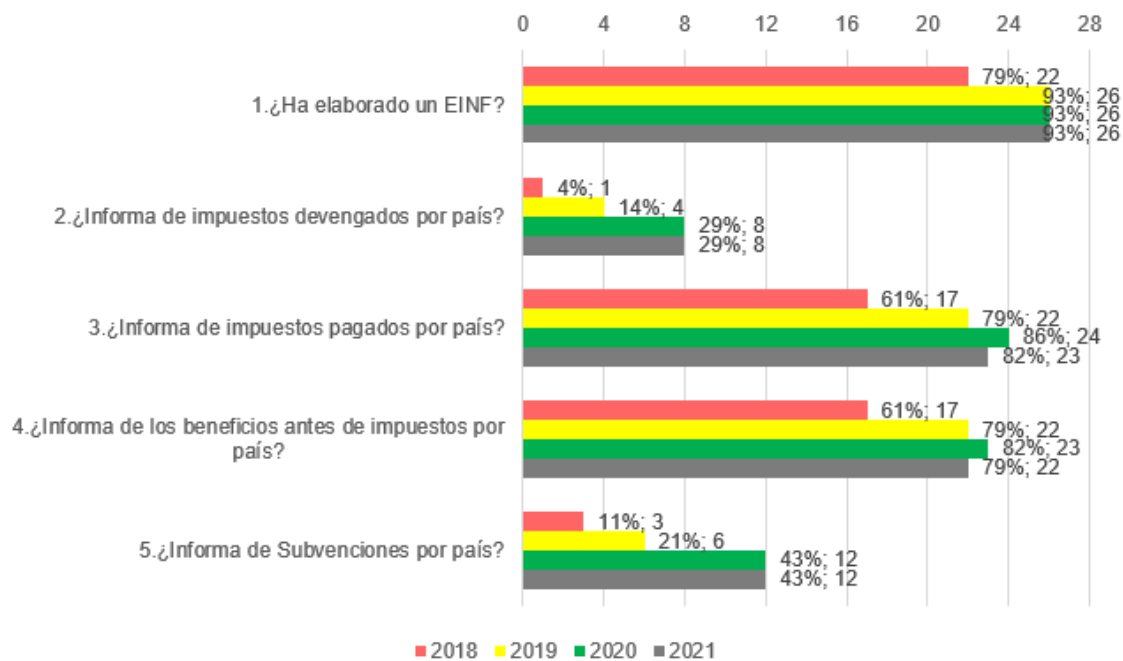
5.2. Estudio de la información fiscal incluida en los EINF

Antes de realizar el estudio empírico, se han planteado cinco preguntas, para hacernos una idea de la información fiscal que proporcionan las empresas país por país en sus EINF entre el año 2018 y el año 2021. Estas preguntas son las siguientes:

- ¿Ha elaborado un EINF en todos los años considerados?
- ¿Informa de impuestos devengados por país?
- ¿Informa de impuestos pagados por país?
- ¿Informa de los beneficios antes de impuestos por país?
- ¿Informa de subvenciones por país?

Dichas preguntas intentan dar respuesta a sí las sociedades cotizadas españolas están incluyendo en sus EINF la información fiscal que viene recogida en la Ley 11/2018, que indica expresamente: *“los beneficios obtenidos país por país; los impuestos sobre beneficios pagados y las subvenciones públicas recibidas”*. Además, en el estudio posterior, nos ayudarán a entender la información que se dispone en determinadas variables o empresas.

Gráfico 1. Evolución de la información fiscal en las empresas del IBEX 35.



Fuente: Elaboración propia.

Respecto a la primera cuestión, sobre si cuentan con un EINF las sociedades del IBEX 35 de la tabla 2, y siguiendo lo reflejado en el gráfico 1, se comprueba que la mayoría de las empresas sí ofrecen un EINF. Si bien en 2018, el primer año en vigor de la Ley, sólo lo ofrecen un 79% de las empresas, en concreto 22 empresas, por lo que 6 empresas no lo ofrecerían, que son: Acerinox, Colonial, Grifols, Merlin, Solaria y Telefónica. Sin embargo, a partir del año 2019, dicho porcentaje pasa a ser del 93, siendo únicamente 2 empresas las que aún no lo elaboran: Merlin y Solaria Energía.

La segunda cuestión plantea si informan estas empresas sobre los impuestos devengados. Es la información que las empresas menos proporcionan de todas las cuestiones de este análisis preliminar. En el 2018, sólo una empresa informa de los impuestos devengados, es la multinacional Inditex. Sin embargo, en el 2019, se unen 3 nuevas empresas a la anterior: Cellnex, Endesa e Indra. En los dos años siguientes, con un 29% de empresas del total, de 28, 8 empresas informan sobre esta pregunta, que además de las mencionadas anteriormente, se unen: Acciona, Colonial, Enagas, e Iberdrola.

La tercera pregunta a analizar trata sobre los impuestos pagados. En el 2018, más de la mayoría con un 61% de las empresas, y en concreto 17 empresas de 28, sí que informan de esta cuestión. En este año, las empresas que no informan son: Acciona, Acerinox, Amadeus, Cellnex, Colonial, Enagas, Grifols, Inditex, Merlin, Solaria y Telefónica. Sin embargo, en los posteriores años, casi el 80% de las empresas al menos

sí que informan. En el 2019, este porcentaje es del 79%, y son cuatro las empresas que no informan: Acciona, Amadeus, Cellnex e Inditex. Del 2020, el porcentaje mejora siete puntos porcentuales hasta el 86%, y las empresas que no informan son Inditex y Cellnex. En el 2021, el dato baja hasta el 82%, pero se debe a que Inditex, Cellnex y Telefónica no informan. Hay que matizar que Telefónica informa de las cuestiones fiscales a año vencido, por lo que se espera que los datos fiscales del 2021 de Telefónica vengan incluidos en el EINF del 2022.

Sobre la penúltima pregunta, la cuestión de los beneficios antes de impuestos, en el 2018 y 2019 los porcentajes y las empresas que no informan de ello, son exactamente iguales a las de la anterior pregunta en esos mismos años. En cambio, en el 2020, a diferencia de la anterior pregunta en ese año, ocurre que Red Eléctrica no informa, además de Cellnex, Merlin, Naturgy, y Solaria, por ello el porcentaje es del 82%. En el 2021, se efectúa similar casuística con Red Eléctrica, además de Cellnex, Merlin, Naturgy, Solaria y Telefónica, por lo que el porcentaje baja al 79%. La excepción anteriormente comentada de Telefónica, es similar en esta cuestión.

Por último, si las empresas del Ibex 35 que se han tomado en la muestra, informan de subvenciones por país. En el 2018, únicamente 3 empresas informan de esta cuestión, lo que representa tan sólo un 11%, de las cuales son: Iberdrola, Rovi y Siemens. En el 2019, se suman a las anteriores, 3 nuevas empresas, por lo que el porcentaje mejora al 21% incluyendo a ACS, Endesa y Grifols. En el 2020 y 2021, el porcentaje supone un 36%, por lo que ya son 12 de las 28 empresas las que informan de esta cuestión los últimos años de la muestra. Estas empresas son en el 2020: Acciona, ACS, Aena, Amadeus, Cellnex, CIE Automotive, Endesa, Fluidra, Grifols, Iberdrola, Rovi, Siemens. Sin embargo, en el 2021, de la anterior lista deja de informar sobre esta cuestión Iberdrola, sin embargo, si empieza a informar Enagas, por ello el % se mantiene constante ese año.

En el Anexo I se incluye un mayor detalle de la información fiscal que incluye cada una de las empresas de la muestra en sus EINF.

Se debe recalcar también, que 10² de las 26 empresas multinacionales que informan sobre el EINF, detallando datos económicos cuantitativos, no informan para todos los

² Las empresas que informan de esta manera son: Acciona, Almirall, Ferrovial, Fluidra, Iberdrola, IAG, Naturgy, PharmaMar, Repsol y Telefónica. Fluidra, en los años 2018 y 2019 sí que agrupa la información fiscal en el "Resto" debido a que sus cifras no son tan significativas. Naturgy, sí que agrupa en todo el periodo analizado, cuando no es relevante en el apartado "Resto". Pero además de lo anterior, los países de Latinoamérica en los que los datos de la actividad no son tampoco importantes los incluye dentro de "Resto Latam". En Repsol, ocurre todo lo contrario, ya que como se explicó anteriormente, sí que informa

países las cuestiones fiscales, sino que las agrupan dentro de apartados como “Resto” u “Otros”.

5.3. Análisis de resultados

Tras el análisis de la información fiscal que proporcionan las empresas de la muestra, se presentan los resultados de los análisis realizados aplicado la metodología anteriormente descrita. Por lo que, en primer lugar, y previo a entrar en profundidad en los resultados, se llevará a cabo un estudio descriptivo los TIEs utilizados.

5.3.1. Análisis descriptivo

Las tablas 4 y 5 muestran los estadísticos descriptivos del TIE para cada uno de los años estudiados y del promedio del período. La muestra obtenida para el TIE pagado se compone de 214 observaciones para el año 2018, 281 en el año 2019, 287 en el año 2020 y, finalmente, 321 observaciones para el 2021. La otra muestra, que corresponde al TIE devengado, está formada por 27 observaciones en el año 2018, 29 para el año 2019, en el 2020 de 85 y para el 2021 de 113 observaciones. Como ya se ha indicado, en el EINF las sociedades proporcionan mayor información del impuesto sobre sociedades pagado que del impuesto sobre sociedades devengado, en ambos casos se aprecia un aumento de las observaciones a lo largo de los años analizados.

La tabla 4 recoge la evolución de los 4 años estudiados del TIE pagado país por país. Lo primero a comentar se refiere a la media del periodo, que es del 12,65%, un valor muy reducido frente al 25% del TIN en el caso español, y de otros tipos de Europa o América Latina. A su vez, la media para cada uno de los periodos, tiene una tendencia decreciente, tras pasar en el 2018 de ser del 16,15% al 9,87% en el 2021, que iría en la línea con los resultados que se recogen en el “Informe país por país” de la Agencia Tributaria (2019), y que a su vez, todos los TIEs pagados son inferiores al TIN. Es muy probable pensar, en consecuencia, que las sociedades están empleando estrategias de planificación fiscal, para buscar reducir el impacto fiscal en sus cuentas.

La mediana arroja un resultado aún más bajo que el promedio de los TIEs pagados para cada año, siendo del 13,63% para el 2018, hasta el 3,23 % para el 2021, lo que reafirma la anterior reflexión realizada. Otro de los aspectos a resaltar en este estudio, es la diferencia que se puede apreciar en los tipos efectivos entre el cuartil 1 y el cuartil 3. Mientras que un 25% de los casos primeros, se logra conseguir no pagar nada (un 0% en todos los años desde el 2018 hasta el 2021). Sin embargo, en el 25% de las

para todos los países en los que cuenta con actividad. Además de informar por países, a su vez, informa y engloba estos países dentro de su respectivo continente.

sociedades cotizadas españolas tienen un tipo efectivo superior al normativo, si se toma como referencia el caso español entre el 2018 y el 2019. A partir del 2020, ocurre todo lo contrario, siendo del 20,60% y del 23,64% respectivamente.

Tabla 4. Estadísticos descriptivos del TIE pagado

	TIE 2018	TIE 2019	TIE 2020	TIE 2021	Promedio TIE 2018-2021
Media	16,15%	15,07%	9,51%	9,87%	12,65%
Media acotada 5%	16,56%	15,16%	9,35%	9,71%	12,70%
Cuartil 1	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Mediana	13,63%	11,02%	4,04%	3,23%	7,98%
Cuartil 3	29,13%	28,89%	20,60%	23,64%	25,57%
Mínimo	-100%	-100%	-75,%	-100%	-93,75%
Máximo	97,98%	100%	100%	100%	99,50%
Desvstandar	0,2755	0,2969	0,2773	0,2768	0,2816
Curtosis	2,3128	1,7143	1,8823	2,8326	2,1855

Fuente: Elaboración propia

Respecto al TIE devengado (tabla 5) supone de media para las empresas entre el 2018 y el 2021 de pagar un 21,24% sobre sus beneficios. Además, el TIE devengado medio para cada uno de los años experimenta una caída, pasando del 26,51% en el 2018 al 17,11% en el 2021, por lo que también se observa una tendencia decreciente como en el TIE pagado. Es interesante mencionar que el TIE devengado alcanza en el año 2018 –un 26,51%- para la tributación por países de las empresas multinacionales españolas era mayor al TIN de España, si bien a partir del año 2019, el TIE devengado es menor que el nominal si lo comparamos con el tipo fiscal del país en el que cotizan.

Teniendo en cuenta la mediana, el TIE devengado en el año 2018 es mayor que el nominal, sin embargo, pasa a ser menor el tipo impositivo efectivo el resto de los años. Si bien hay que descartar que, a diferencia de la media, la mediana muestra un comportamiento decreciente entre el 2018 y el 2020, que pasa a ser creciente a partir del año 2021.

Los cuartiles, muestran una gran disparidad entre los TIE devengados entre el cuartil 1 y cuartil 3. Mientras que en el cuartil 1, entre los años 2018 y 2019 se encuentra más cercano al TIN español, en los años sucesivos pasa a ser del 0%, por lo que el 25% de las empresas no pagarían ningún impuesto. Sin embargo, el cuartil 3, en todos los años analizados desde el 2018 hasta el 2021 en la muestra, el TIE devengado es superior al nominal del 25%, si bien hay que destacar que existe una tendencia decreciente ya que evoluciona del 32,76% al 28,41%.

El valor mínimo del tipo impositivo en el año 2018 es del 8,33% y del 6,45% en el 2019, sin embargo, en el 2020 pasa a ser del -40% y en el 2021 del -77,78%. En cambio, los valores máximos rondan entre el 40% en el 2018 hasta el 100% en el 2021, por lo que es plausible que la dispersión aumenta considerablemente los últimos años. Se puede comprobar lo anterior, con los valores de la dispersión en el 2018 y 2019 que están por debajo del 10%. Sin embargo, a partir del 2020, rondan el 20%.

Tabla 5. Estadísticos descriptivos del TIE devengado

	<i>TIE 2018</i>	<i>TIE 2019</i>	<i>TIE 2020</i>	<i>TIE 2021</i>	<i>Promedio TIE 2018-2021</i>
Media	26,51%	22,98%	18,36%	17,11%	21,24%
Media acotada 5%	26,51%	22,98%	17,98%	17,17%	21,16%
Cuartil 1	20,59%	16,43%	0,00%	0,00%	9,25%
Mediana	26,67%	22,22%	17,90%	18,83%	21,40%
Cuartil 3	32,76%	29,24%	31,48%	28,41%	30,47%
Mínimo	8,33%	6,45%	-40,00%	-77,78%	-25,75%
Máximo	40,00%	48,81%	77,78%	100%	66,65%
Desvstandar	0,0842	0,0996	0,1956	0,2001	0,1449
Curtosis	-0,7203	0,6770	1,1740	5,8556	1,7465

Fuente: Elaboración propia

Se puede concluir tras analizar los estadísticos descriptivos que, las empresas estudiadas han conseguido reducir su carga fiscal por término medio con el paso de los años en los países en que tributan, y que además las empresas emplean de forma efectiva sus estrategias de planificación fiscal consiguiendo que sus TIE sean inferiores a los de su lugar de procedencia. Estas conclusiones se complementarán con un análisis de la varianza y de la mediana, para complementar la información.

5.3.2. Análisis univariante

En las tablas de la 6 a la 13, se muestran los resultados de la prueba ANOVA y de Kruskal-Wallis extraídos de la muestra utilizada. Con la prueba ANOVA el objetivo es comprobar si las poblaciones son iguales a través de la media, si es cierto, en este caso se aceptaría la hipótesis nula, e indicaría que no existirían diferencias significativas. Por el contrario, si las poblaciones son diferentes, se aceptaría la hipótesis alternativa, rechazando la hipótesis nula y, por tanto, sí existirán diferencias significativas en las variables empleadas. Mientras que, la prueba Kruskal-Wallis, también busca comparar si existen diferencias pero considerando la mediana, prueba alternativa cuando, si se emplea la prueba ANOVA, no se cumplen las condiciones de una distribución normal ni

de homocedasticidad³ (Amat Rodrigo, 2016). Además de las anteriores pruebas, se va a analizar mediante rangos múltiples que parejas se forman usando la diferencia mínima significativa de la prueba de LSD de Fisher. Esta prueba se utiliza tras el análisis de la varianza o ANOVA, para refutar si presentan diferencias los resultados.

El objetivo concreto de estos análisis univariantes es detectar si existen diferentes cargas fiscales (TIE pagado y TIE devengado) entre los distintos países, entre las empresas, entre las zonas geográficas y entre los sectores de actividad.

En primer lugar, se muestran los resultados obtenidos de la incidencia de los distintos factores en el TIE pagado. Cuando se tiene en cuenta el factor país, en el TIE pagado no se encuentran diferencias significativas para ninguno de los periodos estudiados entre el año 2018 y el 2021 (tabla 6) tanto si se emplea la prueba ANOVA como la prueba de Kruskal-Wallis.

Aunque no hay diferencias significativas de la incidencia del país donde se tribute sobre el TIE pagado, se ha observado mediante la prueba de Fisher que, se detectan 11 grupos homogéneos para el año 2018, 8 grupos para los años 2019 y 2021 y 7 para el año 2020. Se aprecia que, en el 2018 en países como Jordania, Croacia y Malasia, las empresas multinacionales pagan un tipo impositivo efectivo muy pequeño, similar caso ocurre en el 2019 con Egipto o Suecia, o en el 2020 con Zambia, Omán o Filipinas. En el año 2021, ocurre lo anterior también en Canadá, Emiratos Árabes Unidos o Rumanía. En el resto de los países se detecta más similitud en los tipos impositivos.

De todos los países anteriormente mencionados, únicamente destaca Emiratos Árabes Unidos por ser considerado un territorio cuya legislación no es cooperativa, según el listado de la legislación español.

Estos resultados irían en la línea de Fernández y Martínez (2008) al indicar también que Suecia es uno de los países con menor presión fiscal para favorecer la atracción de empresas a su país.

³ Se ha utilizado el Test de Levene que muestra si las varianzas son iguales o distintas. En el primer caso, se aceptaría la hipótesis nula y habría homocedasticidad; y en el segundo caso se rechazaría la hipótesis nula y habría heterocedasticidad al ser las varianzas distintas. Cuando el p-valor es menor que 0,05 no se puede asumir la hipótesis de homocedasticidad.

Tabla 6. Prueba ANOVA y Kruskal-Wallis del TIE pagado por países

	2018	2019	2020	2021
Observaciones	214	281	287	321
Niveles	87	101	103	103
ANOVA	0,6620	0,4910	0,9654	0,2118
Test de Levene	0,0000	0,0080	0,0004	0,0000
Kruskal-Wallis	0,616421	0,743024	0,92177	0,840345

***significativo al 1%; **significativo al 5%; *significativo al 10%

Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, cuando se tiene en cuenta el factor sector de actividad para el TIE pagado, sí que se encuentran diferencias significativas tanto con la prueba ANOVA como con la prueba de Kruskal-Wallis en los años 2018 y 2019, con un nivel de significación del 1% (tabla 7). Por lo que, en los dos primeros ejercicios estudiados la actividad que realiza la entidad influye en el TIE pagado.

En la prueba de rangos múltiples por sectores (Anexo II) se detecta que desde en el año 2018 y 2019 existen tres grupos, en el año 2020 pueden distinguirse dos grupos, aunque la diferencia entre medias no es significativa, y en el 2021 hay homogeneidad ya que tan sólo existe un grupo. En el 2018, los sectores de “Materiales básicos, industria y construcción”, “Servicios de consumo” y “Bienes de consumo” se sitúan en el grupo con los tipos impositivos efectivos más bajos, que coinciden en 2019, aunque sumándose el sector de “Servicios inmobiliarios” (que en el 2018 no se tenían datos. Por el contrario, los sectores “Tecnología y telecomunicaciones” y “Petróleo y energía” tienen TIEs pagados más altos. Estos resultados parcialmente son similares a los de Ruiz (2021) donde indica que las industrias extractivas son una de las que mayor presión fiscal soportan. A su vez, en cuanto a los sectores con tipos impositivos bajos, también concuerda con los establecido por Omaña (2015), ya que los sectores de fabricantes, servicios (en general) y actividades del sector primario tienen una baja presión fiscal.

Tabla 7. Prueba ANOVA y Kruskal-Wallis del TIE pagado por sectores de actividad

	2018	2019	2020	2021
Observaciones	214	281	287	321
Niveles	5	6	6	6
ANOVA	0,0000***	0,0000***	0,2433	0,5946
Test de Levene	0,7449	0,0006	0,0841	0,0000
Kruskal-Wallis	0,0000***	0,0000***	0,26697	0,884277

***significativo al 1%; **significativo al 5%; *significativo al 10%

Fuente: Elaboración propia

Un aspecto muy relevante, se encuentra analizando el TIE pagado por empresas (tabla 8), ya que sí que se encuentran diferencias significativas en función de las entidades, para todos los años del periodo analizado, tanto aplicando el ANOVA como la prueba

de Kruskal-Wallis. Por lo que, se puede deducir que las empresas del IBEX 35 no presentan TIE pagados análogos, pese a que muchas de ellas tributan en los mismos países. Estas diferencias podrían estar originadas bien por la aplicación de diferentes estrategias fiscales o por una serie de factores empresariales de cada sociedad que tradicionalmente se han considerado como condicionantes de la presión fiscal (Molina and Barberá, 2017).

En referencia a la prueba de Fisher (anexo III), se observa, en líneas generales, que las sociedades Siemens, Rovi, Indra, Colonial y Almirall se suelen englobar en grupos que pagan un TIE bajo, mientras que en se encuentran Pharma Mar, Repsol, Naturgy o Amadeus.

Tabla 8. Prueba ANOVA y Kruskal-Wallis del TIE pagado por empresas

	2018	2019	2020	2021
Observaciones	214	281	287	321
Niveles	15	20	20	19
ANOVA	0,0000***	0,0000***	0,0000***	0,0000***
Test de Levene	0,0780	0,0004	0,0000	0,0000
Kruskal-Wallis	0,0***	0***	0***	0***

***significativo al 1%; **significativo al 5%; *significativo al 10%

Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta como referencia las zonas geográficas para el TIE pagado (tabla 9), se obtienen unos valores-p para los años analizados superiores a 0,10 tanto para el ANOVA como para el Kruskal-Wallis, por lo que no se aprecian diferencias significativas por regiones. Es decir, no tiene incidencia en el TIE pagado el que una sociedad tribute en un país situado en una determinada zona geográfica, incluso en la zona “Jurisdicciones no cooperativas” que como se ha indicado se han incluido los considerados paraísos fiscales.

Aunque, no hay diferencias significativas por zonas geográficas, al analizar los resultados de la prueba de múltiples rangos, en los años 2018, 2019 y 2021 se pueden distinguir dos grupos homogéneos, mientras que en el 2020 existe únicamente sólo un grupo. De las posibles diferencias se puede destacar que, en 2018 las dos áreas Asia y Oceanía, y Europa, con TIEs pagados más bajos de media, se distingue de la zona de África donde se alcanzan tipos impositivos más altos. En el año 2019, se presenta la misma situación con Europa y África, pero se suma Latinoamérica y Caribe al grupo de tipos impositivos más altos.

Tabla 9. Prueba ANOVA y Kruskal-Wallis del TIE pagado por zonas geográficas

	2018	2019	2020	2021
Observaciones	214	281	287	321
Niveles	7	7	7	7
ANOVA	0,1694	0,1723	0,8328	0,3513
Test de Levene	0,2349	0,0608	0,0001	0,0698
Kruskal-Wallis	0,106796	0,251145	0,95941	0,295335

***significativo al 1%; **significativo al 5%; *significativo al 10%

Fuente: Elaboración propia

Posteriormente, tras estudiar la incidencia de los distintos factores en los TIEs pagados, se pasa a realizar el análisis considerando el TIE devengado, aplicando los mismos métodos y los mismos factores, para extraer finalmente conclusiones en conjunto de ambos impuestos. Hay que señalar que el número de observaciones que se disponen para el TIE devengado es bastante inferior a las TIE pagado, pues como se indicó anteriormente, en los EINF no se suele incluir esta información.

La incidencia de tributar en un país sobre el TIE devengado es la misma que la obtenido para el TIE pagado, ya que no se aprecian diferencias significativas en todo el periodo analizado para las empresas del IBEX 35, tanto en la prueba ANOVA como en Kruskal-Wallis (tabla 10). Excepcionalmente, sí que hay incidencia muy débil en el año 2020 en la prueba de Kruskal-Wallis.

Si bien con la prueba de Fisher de rangos múltiples, para 2020 y 2021, se ha comprobado que hay siete grupos homogéneos, en los que destacan los siguientes países por su baja tributación: Países Bajos, Letonia, Sudáfrica, Emiratos Árabes Unidos, Argelia y Canadá, de los cuáles únicamente es considerado territorio con jurisdicción que no coopera el antepenúltimo.

Tabla 10. Prueba ANOVA y Kruskal-Wallis del TIE devengado por países

	2018	2019	2020	2021
Observaciones	27	29	85	113
Niveles	25	25	54	60
ANOVA	0,7440	0,9712	0,1305	0,2952
Test de Levene	-	0,4000	0,0268	0,0000
Kruskal-Wallis	0,513247	0,738365	0,095822*	0,28967

***significativo al 1%; **significativo al 5%; *significativo al 10%

Fuente: Elaboración propia

En cuanto al sector de actividad como factor que puede incidir en el TIE devengado (tabla 11), sí que existen diferencias con diferentes grados de significación en los tipos impositivos efectivos devengados en los años 2019 y 2020 – en el año 2018 no se puede calcular debido a que hay menos de 2 niveles-, aplicando tanto la prueba ANOVA como

Kruskal-Wallis. En el año 2021, también hay incidencia del sector actividad, pero con una significación débil en como Kruskal-Wallis. Estos resultados son coincidentes con los obtenidos para la muestra del TIE pagado.

La prueba de rangos múltiples se recoge en el Anexo IV, el año 2018 no se puede analizar al sólo existir solo un nivel. En el 2019 sí que se aprecian diferencias al existir dos grupos homogéneos, debido a que el sector de “Petróleo y energía” tiene una carga fiscal menor que el de “Bienes de consumo”. Para el 2020, hay más sectores y, por lo tanto, es más representativo, y se aprecian diferencias entre distintos sectores, sobre todo entre el sector “Servicios inmobiliario” y el sector de “Materiales básicos, industria y construcción”, donde el segundo sector soporta una mayor presión fiscal que el primero, situación que también se traslada al año 2021. Por tanto, el sector de actividad al que pertenece la entidad determina que soporte diferente carga fiscal.

Tabla 11. Prueba ANOVA y Kruskal-Wallis del TIE devengado por sectores de actividad

	2018	2019	2020	2021
Observaciones	-	29	85	85
Niveles	-	2	5	5
ANOVA	-	0,0272**	0,0029***	0,2063
Test de Levene	-	0,2523	0,0218	0,0461
Kruskal-Wallis	-	0,0252182**	0,0241607**	0,04218124**

***significativo al 1%; **significativo al 5%; *significativo al 10%

Fuente: Elaboración propia

Respecto al factor empresa (tabla 12), en líneas generales sí se aprecian diferencias significativas en los años 2019 y 2020 en los TIEs devengados. Si bien en el año 2019, tanto con la prueba ANOVA como Kruskal-Wallis existen diferencias. Sin embargo, en el año 2020 como en el año 2021, Kruskal-Wallis el nivel de significación es bajo. Además, destacar que en el año 2021 no se aprecian diferencias significativas en la prueba ANOVA, y en el 2018, de nuevo no se pudo calcular las pruebas, por falta de niveles adecuados para analizar.

Los resultados de la prueba de Fisher para todos los años, excepto 2018 debido a la falta de datos, se muestran en el Anexo V. En 2019, sólo se dispone de los datos para las empresas Endesa e Inditex, que indican que existe diferencias entre ambas empresas, ya que la segunda soporta tipos impositivos más elevados. En el 2020, se aprecian diferencias entre las empresas Colonial, Iberdrola e Indra que tienen un tipo impositivo bajo, mientras que Acciona tiene un tipo impositivo mayor. En el 2021 sí que no se aprecian ninguna diferencia, al sólo existir un grupo.

Tabla 12. Prueba ANOVA y Kruskal-Wallis del TIE devengado por empresas

	2018	2019	2020	2021
Observaciones	-	29	85	113
Niveles	-	2	7	7
ANOVA	-	0,0272**	0,0118**	0,3613
Test de Levene	-	0,2523	0,0150	0,0949
Kruskal-Wallis	-	0,0252182**	0,0690612*	0,0730763*

***significativo al 1%; **significativo al 5%; *significativo al 10%

Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta el factor zonas geográficas (tabla 13), no se desprenden diferencias significativas entre los años 2018 y 2020, aunque en los dos últimos años mencionados, sí que la prueba ANOVA muestra unas diferencias, aunque el grado de significación es bajo sobre todo en 2019, pero al contar con una muestra que no sigue una normal, se puede concluir que en esos años mencionados no hay incidencia de la zona geográfica sobre el TIE devengado. Excepto, en el año 2021, donde tanto la prueba ANOVA como la prueba Kruskal-Wallis nos muestran que existen diferencias significativas dependiendo de la zona geográfica en que tribute la sociedad.

Los mismos resultados arroja la prueba de rangos múltiples (Anexo VI), donde se comprueba que en el 2019 se distinguen dos grupos, en el que con menores TIE devengados lo tiene la zona europea y las mayores. Mientras que en el 2021 también que hay diferencias entre Norteamérica que cuenta con un TIE devengado menor las empresas del IBEX 35 que han tributado allí, mientras que, en Europa, pero sobretodo en Latinoamérica y Caribe cuentan con un tipo impositivo mayor. En el resto de los años analizados no se aprecian diferencias utilizando esta prueba.

Tabla 13. Prueba ANOVA y Kruskal-Wallis del TIE devengado por zonas geográficas

	2018	2019	2020	2021
Observaciones	27	29	85	113
Niveles	4	4	7	6
ANOVA	0,4432	0,0600*	0,0203**	0,0011***
Test de Levene	0,3739	0,2885	0,3081	0,0005
Kruskal-Wallis	0,36203	0,189589	0,163416	0,00597575***

***significativo al 1%; **significativo al 5%; *significativo al 10%

Fuente: Elaboración propia

5.4. Comparativa de la planificación fiscal de las multinacionales españolas en Europa

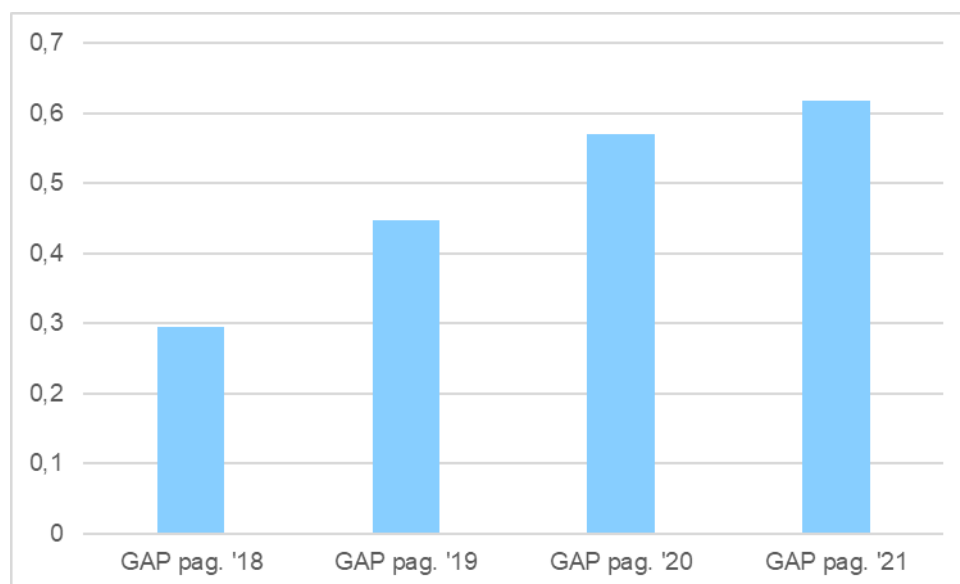
Mediante el empleo del GAP se analizará en este apartado si las empresas del IBEX 35 aplican de manera agregada métodos que permitan reducir su carga fiscal, o si por el contrario las políticas fiscales de los Gobiernos han mejorado o empeorado en cuanto a

sus intereses de acercar los tipos impositivos efectivos de las empresas a los tipos nominales.

Los países europeos que se han considerado para realizar este análisis son los que están incluidos en la OCDE al proporcionar información de los TIN en cada país y en los años analizados, también se ha tenido en cuenta que estos tipos se han ido modificando con el paso de los años. En la tabla 14, se muestran los resultados obtenidos tras poner en relación los tipos nominales y los tipos efectivos pagados de las empresas de nuestro estudio.

El promedio de la presión fiscal para los países de la OCDE para el año 2018 es de un 27% aproximadamente, pasando posteriormente a aumentar en 2019 en casi 21 puntos porcentuales y en 2020 vuelve a subir un 13%. Se comprueba por tanto que el pico de mayor carga fiscal entre estos años, se dio entre el 2018 al 2019 (Gráfico 2). Finalmente, en el 2021, el GAP aumentó tan sólo un 3%. Por lo tanto, las políticas fiscales de los Estados cada vez son menos efectivas en la lucha por acercar los tipos impositivos de las sociedades a los nominales. A su vez, otra de las conclusiones que se extraen son que las empresas en el periodo del 2018 al 2021 han mejorado sus estrategias de planificación fiscal para reducir el gasto en impuestos que repercute en sus beneficios.

Gráfico 2. Promedio del GAP pagado para el período 2018-2021

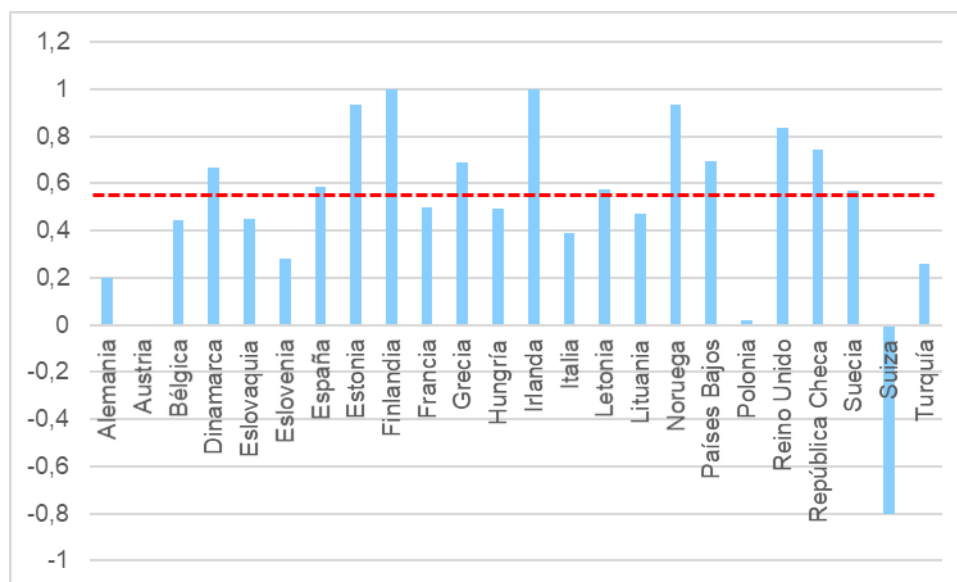


Fuente: Elaboración propia

En el gráfico 3 se representa el promedio del GAP por país entre el 2018 y el 2021, que es del 0,51, la línea roja discontinua, que indica que por término medio en este período todos los países europeos sus tipos TIE están por debajo de los TIN. Si bien, resalta el dato de Suiza al ser el único promedio del período negativo consecuencia de los elevados TIE que pagaban las empresas en los primeros años considerados. Por el

contrario, en países como Finlandia, Irlanda, Estonia o Noruega los promedios del TIE pagado por las empresas de la muestra en estos países es prácticamente nulo. Sin embargo, en Polonia o Austria, la planificación fiscal que han realizado las empresas en estos países es nula, ambos tipos impositivos casi coinciden.

Gráfico 3. Promedio GAP período 2018-2021 por países



Fuente: Elaboración propia

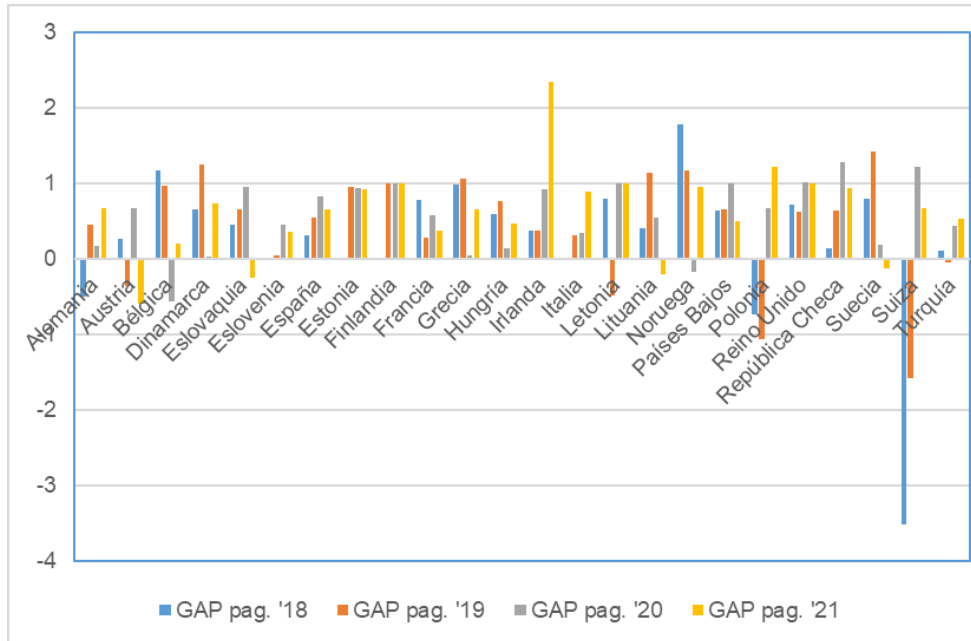
Centrándonos en la evolución en cada país en concreto (tabla 14 y gráfico 4), y en líneas generales destacan las administraciones de Noruega, Bélgica, Francia o Grecia por mejorar y recortar las diferencias existentes en estos países entre los tipos nominales y los tipos efectivos. Por el contrario, los países como Austria o Polonia, resaltan por no paliar estas diferencias, aunque la que más destaca es Suiza, en la que como se ha indicado han cambiado bruscamente las diferencias entre TIE y TIN en estos cuatro años analizados, suponiendo una ventaja para sus empresas tanto en su cuenta de resultados como en la competitividad. En este último caso, hay que mencionar que Suiza tenía excesivamente regulado la fiscalidad, permitiendo que hubiera una diferencia muy positiva en recaudación en el 2018, y que paulatinamente ha bajado la presión fiscal para sus empresas, aunque su GAP del 2021 del 60% aproximadamente, aún sigue superando el 50% de media para los países europeos. En el resto de países se aprecia una tendencia creciente del GAP a lo largo de los años estudiados, excepto en Estonia y Finlandia que se mantiene en el mismo nivel.

Tabla 14. GAP pagado en los países de Europa

Países Europa	GAP pagado 2018	GAP pagado 2019	GAP pagado 2020	GAP pagado 2021
Alemania	-0,4980	0,4580	0,1757	0,6647
Austria	0,2653	-0,3630	0,6743	-0,6013
Bélgica	1,1628	0,9728	-0,5658	0,2059
Dinamarca	0,6569	1,2482	0,0352	0,7241
Eslovaquia	0,4565	0,6482	0,9542	-0,2566
Eslovenia	---	0,0400	0,4576	0,3522
España	0,3070	0,5444	0,8228	0,6574
Estonia	---	0,9479	0,9327	0,9182
Finlandia	---	1,0000	1,0000	1,0000
Francia	0,7740	0,2729	0,5688	0,3688
Grecia	0,9859	1,0631	0,0486	0,6496
Hungría	0,5970	0,7693	0,1435	0,4622
Irlanda	0,3671	0,3751	0,9239	2,3333
Italia	0,0020	0,3124	0,3423	0,8943
Letonia	0,7912	-0,4868	1,0000	1,0000
Lituania	0,4062	1,1311	0,5443	-0,1982
Noruega	1,7845	1,1642	-0,1734	0,9529
Países Bajos	0,6444	0,6463	0,9967	0,4909
Polonia	-0,7306	-1,0681	0,6741	1,2079
Reino Unido	0,7189	0,6192	1,0144	0,9928
República Checa	0,1327	0,6365	1,2762	0,9353
Suecia	0,7865	1,4254	0,1910	-0,1303
Suiza	-3,5092	-1,5705	1,2146	0,6644
Turquía	0,1101	-0,0445	0,4398	0,5329

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 4. Evolución del GAP en los países europeos entre 2018 y 2021.



Fuente: Elaboración propia

Por último, se procede a comparar los TIN y TIE pagado que se obtienen para los países europeos en que tributan las empresas de la muestra y en España, los resultados se muestran de la tabla 15. Se comprueba por un lado que, mientras que en España el TIN se ha mantenido estable en el 25%, el TIE pagado ha ido disminuyendo paulatinamente pasando de un 17% en el 2018 a únicamente un 4% en el 2020, pero volvió a subir hasta el 9% en el 2021. Es decir, se refleja una menor planificación fiscal por parte de las empresas o que las reformas tributarias que se han implantado en este período han logrado reducir las diferencias entre los tipos impositivos.

Sin embargo, para la media de países de Europa, el TIN ha experimentado un ligero descenso, de un 20,85% en el 2018 a un 20,19%, un descenso de 0,64 puntos porcentuales. Con el TIE pagado, la evolución entre el 2018 y 2021 es similar ya que hay una tendencia descendente, aunque el tipo impositivo efectivo en el 2018 para Europa era más bajo que en el caso español, de tan sólo un 12,15%, por lo que el descenso ha sido menos brusco, terminando en el 2021 en un 8,48%. Por lo tanto, aunque la normativa tributaria española tiene establecido un TIN superior a la media de los países europeos, el TIE pagado alcanza niveles similares en los años 2019 y 2021 que en Europa.

Tabla 15. TIN y TIE pagado de España y de países europeos (2018-2021)

	TIN 2018	TIE pagado 2018	TIN 2019	TIE pagado 2019	TIN 2020	TIE pagado 2020	TIN 2021	TIE pagado 2021
Europa	20,85%	12,15%	20,59%	10,79%	20,33%	8,86%	20,19%	8,48%
España	25%	17%	25%	11%	25%	4%	25%	9%

Fuente: Elaboración propia

6. CONCLUSIONES

En este trabajo se ha analizado la información que se incluye en el apartado “Situación fiscal” del EINF, en el que, según la normativa, las empresas han de aportar datos tributarios en los países en los que operan. El interés de realizar este estudio radica en conocer, entre otras cuestiones, el impacto que sobre la presión fiscal de las empresas pueden tener factores como el sector de actividad, la empresa, la zona geográfica o el país en el que las empresas tienen presencia. Se ha efectuado el análisis para una muestra de sociedades que integran el IBEX 35, a partir de la información extraída de los EINF correspondientes a los años 2018-2021, ambos inclusive.

Del análisis de la información fiscal que se incluyen en los EINF se deduce que las empresas a lo largo de los años considerados están incorporando un mayor grado de detalle y cumplimiento de las cuestiones tributarias que se indican en la normativa, ya que cada vez tiene más repercusión en la sostenibilidad futura de sus negocios.

En relación con la presión fiscal, medida a través del TIE pagado y del TIE devengado, se observa que los promedios de los TIEs en este período han ido disminuyendo, produciéndose el principal descenso en el año 2020. A partir de los análisis univariantes realizados se puede afirmar que la región geográfica y el país en el que tributen no tienen incidencia en la presión fiscal de las empresas estudiadas. Sin embargo, sí que influye en la presión fiscal la empresa analizada y el sector de actividad.

Teniendo en cuenta el sector de actividad, las empresas de los sectores “Tecnología y comunicaciones” o “Petróleo y energía” soportan mayores TIE’s que las que realizan actividades de “Bienes de consumo”, “Servicios de consumo” o “Materiales básicos, industria y construcción”. Por lo que, realizar determinadas actividades hará que las empresas sufran una menor presión fiscal medida a través del TIE devengado. Según el TIE pagado, es significativo con diferencias en los citados sectores, aunque no es significativo en los dos últimos años estudiados.

Las diferencias por empresas según el TIE pagado en este periodo, sí que son significativas, lo cual puede estar motivado por el empleo de diferentes estrategias fiscales o por los distintos factores empresariales que tengan incidencia en la carga fiscal. Tomando como referencia el TIE devengado, también existen diferencias entre empresas entre el año 2019 y 2021, si bien remarcar que en este caso se ha obtenido información de un reducido número de empresas, por lo que no es muy representativa.

Respecto a la región geográfica en que se sitúa la entidad, únicamente se han obtenido diferencias en el TIE devengado en el último año, observándose que las empresas que realizan su actividad en países de Europa o Latinoamérica y Caribe soportarán mayores TIE's que si se sitúan en Norteamérica.

Con el análisis de las diferencias entre el TIE pagado y el TIN en los países europeos en los que tributan las empresas, mediante el GAP, se constata también que, las políticas en materia tributaria de los países en el periodo estudiado cada vez tienen un efecto menor sobre la búsqueda de contrarrestar cualquier estrategia de planificación fiscal de las empresas, con el caso más representativo de Suecia donde esta legislación se ha vuelto muy beneficiosa para las empresas. También es llamativo que, cada país europeo, siga una senda diferente en cuanto a política fiscal como muestra este estudio según el GAP, por lo que las empresas pueden sortear más fácilmente y escapar de una legislación si es menos favorable cambiando su producción a países con normativa más ventajosa. Por lo que sería recomendable lograr una armonización tributaria a nivel general de la Unión Europea, para evitar la deslocalización de las empresas.

Por último, la comparación de manera global para los países europeos y España entre el TIE pagado y el TIN, se obtiene que las empresas han aumentado sus estrategias de planificación fiscal con el objetivo de reducir el impacto económico en sus cuentas, debido a que el TIE ha disminuido en Europa, de manera muy similar a España.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Admati, A. R., and Pfleiderer, P. (2000). Forcing firms to talk: Financial disclosure regulation and externalities. *The Review of Financial Studies*, 13(3), 479–519.
- AEDAF. (2017). *Obligación de información país por país. Normativa aplicable y algunas pautas prácticas*.
<https://www.aedaf.es/es/documentos/descarga/37264/obligacion-de-informacion-pais-por-pais-normativa-aplicable-y-algunas-pautas-practicas>
- Agencia Tributaria. (n.d.). *Declaración país por país de multinacionales con matriz española*. Retrieved June 28, 2022, from <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/estadisticas/estadisticas-impuesto/declaracion-pais-pais-multinacionales-matriz-espanola.html>
- Agencia Tributaria. (2019). *Cuentas anuales consolidadas del Impuesto sobre Sociedades*.
https://sede.agenciatributaria.gob.es/static_files/Sede/Tema/Estadisticas/Estadisticas_impuesto/Sociedades/Sociedadesdc/Documentacion/Info_IS_2019.pdf
- Álvarez García, S., Martínez Arias, A., and Fernández Rodríguez, E. (2004). El tipo impositivo contable y fiscal de las sociedades españolas a lo largo de la década de los noventa. *Partida Doble*, 153, 60–67.
- Amat Rodrigo, J. (2016). *Test Kruskal-Wallis*.
https://www.cienciadedatos.net/documentos/20_kruskal-wallis_test
- Baranova, V., Kulinich, T., Dutchak, O., Zvonar, V., and Denyshchenko, L. (2021). Development of Corporate Social Responsibility in Business as a Factor of Fiscal Decentralization. *Journal of Eastern European and Central Asian Research (JEECAR)*, 8(3), 411–424.
- Bird, R., and Davis-Nozemack, K. (2018). Tax avoidance as a sustainability problem. *Journal of Business Ethics*, 151(4), 1009–1025.
- Crowther, D., and Martínez, E. O. (2013). Revelación de información de responsabilidad social en empresas internacionalizadas: análisis comparado. *Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía*, 873, 139–148.
<http://www.revistasice.com/index.php/ICE/article/view/1616/1616>
- De Simone, L., Nickerson, J. K., and Stomberg, B. (2019). How reliably do empirical tests identify tax avoidance? *Contemporary Accounting Research*, 37(3), 1536–1561.
- Fernández-Rodríguez, E., Martínez-Arias, A., and Alvarez-garcia, S. (2008). La presión fiscal por impuesto sobre sociedades en la unión europea. *Documentos de Trabajo FUNCAS, Nº. 407, 2008*.
- Fernández Rodríguez, E., and Martínez Arias, A. (2015). La discrecionalidad en las

- diferencias temporarias entre Contabilidad y Fiscalidad. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 44(2), 180–207.
- Gestha, and Sardà, J. (2014). *La economía sumergida pasa factura. El avance del fraude en España durante la crisis*. https://www.gestha.es/archivos/actualidad/2014/2014-01-29_INFORME_LaEconomiaSumergidaPasaFactura.pdf
- Granados Bernal, Á. P., Atienza Montero, P., and P. E. Hierro, L. Á. (2021). Determinantes de la presión fiscal de las empresas societarias españolas por el impuesto de sociedades durante la crisis económica (2008-2015). *Revista de Contabilidad*, 24(2), 184–201.
- Kovermann, J., and Velte, P. (2021). CSR and tax avoidance: A review of empirical research. *Corporate Ownership and Control*, 18(2), 20–39.
- Larrouy, D. (2021). Casi dos de cada tres españoles está a favor de subir los impuestos a los ricos para hacer frente a la crisis económica. *ElDiario*. https://www.eldiario.es/economia/tres-espanoles-favor-subir-impuestos-ricos-frente-crisis-economica_1_7799486.html
- Lev, B. (1992). Information disclosure strategy. *California Management Review*, 34(4), 9–32.
- Marín Benítez, G. (2018). Constitución, deber de contribuir y obligación tributaria. *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, 50, 38–47. <https://www.uria.com/documentos/publicaciones/6293/documento/art03.pdf?id=8507&forceDownload=true>
- Martínez Vargas, J. (2015). Del impuesto sobre beneficios devengado al pagado: una valoración del cálculo del tipo impositivo efectivo. *Revista de Contabilidad*, 18(1), 68–77.
- Mateos de la Nava, I., Gutiérrez Duarte, M. V., and Hilliard, I. O. (2020). *Fiscal Responsibility and Corporate Social Responsibility*.
- Molina Llopis, R., and Barberá Martí, A. (2017). Los determinantes de la presión fiscal empresarial: evidencia en las empresas de la zona euro durante el período 2004-2014. *Business Research*.
- Monterrey Mayoral, J., and Sánchez Segura, A. (2020). ¿Cómo ha evolucionado la presión fiscal de la empresa española en la última década? Remedios normativos frente a la planificación fiscal. *Revista de Contabilidad*, 23(2), 224–237.
- Monterrey Mayoral, J., and Segura, A. S. (2010). Diferencias en agresividad fiscal entre empresas familiares y no familiares. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 145, 65–97.
- Observatorio de RSC. (n.d.). *Qué es RSC*. Retrieved June 28, 2022, from

- <https://observatoriorsc.org/la-rsc-que-es/>
- Observatorio de RSC. (2014a). *Introducción a la Responsabilidad Social Corporativa*.
https://observatoriorsc.org/wp-content/uploads/2014/08/Ebook_La_RSC_modific.06.06.14_OK.pdf
- Observatorio de RSC. (2014b). *Obligaciones fiscales de las empresas y responsabilidad corporativa*. 1–32.
- OCDE. (2019). Directrices para la elaboración y presentación de informes país por país - Acción 13 BEPS. In *Ediciones OCDE*. <https://www.oecd.org/tax/beps/directrices-para-la-elaboracion-y-presentacion-de-informes-pais-por-pais-accion-13-beps.pdf>
- Omaña Robla, L. (2015). *El tipo impositivo efectivo por impuesto de sociedades de las empresas españolas entre 2008 y 2013*.
https://digibuo.uniovi.es/dspace/bitstream/handle/10651/31468/TFM_LauraOmañaRobla.pdf?sequence=6
- Parlamento Europeo. (2015). *Elusión versus evasión de impuestos: glosario fácil sobre fiscalidad*.
<https://www.europarl.europa.eu/news/es/headlines/economy/20150529STO61068/elusion-versus-evasion-de-impuestos-glosario-facil-sobre-fiscalidad>
- Periscopio Fiscal y Legal. (2021). *El Parlamento Europeo aprueba el country-by-country público*. <https://periscopiofiscalylegal.pwc.es/el-parlamento-europeo-aprueba-el-country-by-country-publico/>
- Plesko, G. A. (2003). An evaluation of alternative measures of corporate tax rates. *Journal of Accounting and Economics*, 35, 201–226.
https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0165410103000193?casa_token=p4XDGWU81tkAAAAA:qkQEM-e7L3l3-JXiE2_gF6W4HwIA7CDSLcKV_TBL-9YlvXvOaT3Lys0yYTqADhYOcxRuVi1incA
- Porras Gómez, A.-M. (2017). La posición de la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal en el sistema constitucional de control financiero. *Revista Española de Derecho Constitucional*, 110, 143–164.
- Ruiz Herrero, F. (2021). *Características empresariales y presión fiscal en las empresas españolas* [Trabajo de Fin de Máster]. Universidad de Valladolid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.
- Sesma, J. (2021). GRI 207 como estándar de una fiscalidad sostenible. *Revista de Fiscalidad Internacional y Negocios Transnacionales*, Enero-Abri, 201–218.
- Spainsif. (2017). *La fiscalidad como criterio de inversión sostenible y responsable*. UNED. https://www.spainsif.es/wp-content/uploads/dlm_uploads/2017/11/AF_Estudio_Spainsif_2017_Fiscalidad.pdf
- Torres Reina, D. (n.d.). *Globalización, empresas multinacionales e historia*.

Vintilă, G., Armeanu, Ș. D., Filipescu, M.-O., Moscalu, M., and Lazăr, P. (2012). Study Regarding Fiscal Policy--Corporate Social Responsibility Correlation. *Theoretical & Applied Economics*, 19(4).

Legislación

Constitución española (BOE núm. 311, de 29 de diciembre de 1978).

Ley 11/2018, de 28 de diciembre, por la que se modifica el Código de Comercio, el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, y la Ley 22/2015, de 20 de julio, de Auditoría de Cuentas, en materia de información no financiera y diversidad.

Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades.

Real Decreto 1080/1991, de 5 de julio, por el que se determinan los países o territorios a que se refieren los artículos 2.º, apartado 3, número 4, de la Ley 17/1991, de 27 de mayo, de Medidas Fiscales Urgentes, y 62 de la Ley 31/1990, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 1991.

8. ANEXOS

Anexo I. Información de la situación fiscal incluida en el EINF en cada empresa de la muestra

La empresa **Acciona**, además de cumplir los requisitos exigidos, así como informar de la política fiscal y de los riesgos fiscales, a mayores y voluntariamente informa de las ventas por países.

Acerinox, se limita sólo a informar a partir del 2019 de los beneficios antes de impuestos y de los gastos por impuesto de sociedades pagados, y ni tampoco comenta su política fiscal.

ACS, informa tanto de la política fiscal como de los riesgos fiscales, aunque le falta incluir información sobre los impuestos devengados para cumplir el reglamento. A mayores, informa de otros impuestos desglosados por países, pero no los separa la información.

La empresa de vuelos comerciales **AENA**, se encuentra en una situación similar a ACS en cuanto al cumplimiento del reglamento e información de la política fiscal, aunque sin embargo sí informa por países de las ventas intragrupo con otros países e incluso los impuestos de la Seguridad Social por sus trabajadores, aunque de nuevo como ACS, los demás impuestos, aunque desglosados por países los incluye en el apartado "otros impuestos". También informa de que no cuenta con actividad en ningún país fiscalmente favorable.

La empresa farmacéutica **Almirall**, informa de la política fiscal, y además de cumplir el RIS salvo por los impuestos devengados que no menciona, sí que desglosa los impuestos pagados por países en ingresos o gastos de este ejercicio y de ejercicios anteriores, además de dar el total de impuestos pagados.

Amadeus, también informa sobre la política fiscal, si bien cumple parcialmente el reglamento al solo dar a conocer los impuestos pagados desde el 2020, el resto de datos no informa. Otra de las cuestiones relevantes y que sí destaca, es que no informa de subvenciones porque realmente no ha recibido ninguna en 2018 y 2019, a partir del 2020 si ha recibido.

En el caso de **Cellnex**, cumple en informar sobre la política fiscal que emplea, y además de cumplir el reglamento del IS parcialmente, ya que no informa de impuestos pagados ni de RAT por países, sí que informa de los activos tangibles. A mayores, informa sobre las ventas por países, también sobre las operaciones intragrupo con otros países, de los ingresos por ventas a terceros y de los impuestos propios y de terceros, si bien no desglosa en este caso entre el tipo de impuestos, ya sea IVA, Seguridad Social o impuesto de sociedades.

Para **CIE Automotive**, cumple tanto el reglamento fiscal de España, aunque parcialmente ya que no proporciona los datos de los impuestos devengados, y si informa sobre su política fiscal.

En **ENAGAS**, sí que informa esta entidad sobre su política fiscal. Desde el 2019 cumple parcialmente el reglamento al informar sobre los impuestos pagados, sin embargo, desde el 2020 sí que cumple el reglamento en su totalidad en cuanto a informar sobre aspectos fiscales país por país. Además, esta empresa informa también de operaciones intragrupo en otros países.

Endesa, también informa sobre su política fiscal, y cumple los requisitos en su totalidad del reglamento fiscal desde el 2019. Además de ello, aclara que, no utiliza ningún paraíso fiscal precisamente desde el anterior año mencionado, ni ninguna de sus sociedades opera en dichos paraísos.

En el caso de **Ferrovial**, es la única empresa que informa del tipo impositivo efectivo suyo por país, y lo compara con el tipo impositivo nominal.

En **Fluidra**, además de informar de la política fiscal, y de sólo informar del BAI y del gasto por impuesto pagado por países.

Para **Grifols**, informar sobre la política fiscal también es una cuestión importante, aunque ocurre igual que en Fluidra ya que ambas proporcionan similares factores, sin embargo, aclara que no tiene presencia en ningún paraíso fiscal.

Iberdrola, informa tanto de su política fiscal, como de todos los aspectos requeridos por el reglamento del IS, si bien es cierto que desde el 2020. Anteriormente no ofrecía los impuestos devengados.

En **Inditex**, informa tanto de su política fiscal, como de los requerimientos fiscales necesarios debido al reglamento, salvo de los impuestos pagados. También informa de que tiene presencia en paraísos fiscales como Macao del Sur y Mónaco, y no sólo se limita a citar dichos paraísos, sino que detalla el número de tiendas y el importe de las ventas de sus sociedades en esos países.

Para **Indra**, informa tanto de la política fiscal como de los requisitos del reglamento, aunque si bien desde el 2019, cumple totalmente la normativa española al cumplir sus condiciones al 100%. Además, detalla los países que cuentan con una baja tributación en los que cuenta con actividad comercial Indra.

Respecto a **Colonial**, desde el 2019 ha empezado a informar sobre las distintas cuestiones fiscales como de su política fiscal, si bien desde el 2020, informa de todos los requisitos exigidos por el reglamento fiscal español sobre IS.

Una cuestión importante que hay que remarcar, se debe a que informa también de los distintos tipos de impuestos desglosados por países. Por último, también informa de que no tiene inversiones ni tampoco entidades radicadas en paraísos fiscales.

La compañía de capital mixto británico-español de vuelos comerciales **IAG**, informa de su política fiscal, aunque no cumple parcialmente el reglamento del IS, al no informar durante los 4 años analizados de sus impuestos devengados.

En **Rovi**, informa de similar manera a IAG, con la peculiaridad respecto a otras empresas que, Rovi detalla la información sobre los impuestos pagados, beneficios antes de impuestos y subvenciones por cada empresa que tiene en cada país, lo que mejora de forma voluntaria su aportación fiscal país por país.

Meliá, la cadena hotelera, se encuentra en la misma situación que Rovi e IAG al aportar parcialmente los requerimientos fiscales. Sin embargo, una diferencia llamativa radica en que sí que se molesta en aclarar que el grupo no ha contratado servicios de asesoramiento fiscal con su auditora. Además, informa de su presencia con empresas en distintos paraísos fiscales (cómo Islas Caimán), aunque declara que sus beneficios son residuales en comparación a los del grupo en su totalidad, y también su actividad comercial es residual.

También menciona que tiene presencia en países con baja tributación, si bien aclara que estos países tienen un convenio de doble imposición con España.

Respecto a **Merlin**, no elabora el EINF, por lo que no muestra implicación con la normativa fiscal española, de cara a la sociedad.

Naturgy, informa de su política fiscal, y de la información fiscal exigida por el reglamento del IS, aunque parcialmente ya que no publica los datos de los impuestos devengados. Además, desde el 2020, deja de publicar los datos del beneficio antes de impuestos. Sin embargo, sobre los impuestos pagados, sí que detalla y desglosa por países los distintos impuestos ya sea por impuesto de sociedades, como el IVA o el impuesto a los hidrocarburos.

En el caso de **PharmaMar**, es otra de las empresas que informa de su política fiscal, pero la información país por país carece de los impuestos devengados. Si bien, como en otras empresas anteriormente mencionadas, sí que el gasto por impuestos pagados, lo desglosa en pagos de ejercicios anteriores y del ejercicio actual por países.

Red Eléctrica, también informa sobre su política fiscal, aunque no sobre los impuestos devengados. También informa de que cuenta con presencia en distintos paraísos fiscales (Luxemburgo y Holanda), además de dar a conocer otros impuestos como el del IVA por países, aunque, sin embargo, los demás impuestos los incluye dentro del apartado "Otros", sin desglosar cada impuesto.

Repsol, otras de las empresas del sector extractivo y de la energía, informa de su política fiscal, pero tampoco de nuevo de los impuestos devengados. Sí que en cambio sí que informa de otros impuestos detallados por países como son el impuesto del IVA y el impuesto de hidrocarburos. Además, da a conocer que cuenta con una sociedad radicada en un paraíso fiscal que suma unos ingresos menores al 0,01% de sus ventas consolidadas.

Siemens, sólo informa de su política fiscal y de los conceptos solicitados por el reglamento del IS, salvo de los impuestos devengados.

En el caso de **Solaria**, no cuenta con un EINF, por lo que no presenta ninguna información fiscal más país por país.

Por último, para **Telefónica**, desde el 2019 además de dar a conocer su estrategia fiscal, también detalla parcialmente los apartados exigidos por el reglamento, salvo sobre el impuesto devengado. Otra de las informaciones que aporta es sobre los ingresos propios y de terceros, además informa de que cuenta con presencia de empresas en distintos paraísos fiscales como Panamá o Costa Rica.

Anexo II. Prueba rangos múltiples TIE pagado por sectores de actividad

Año 2018

Sector de actividad	Casos	Media	Grupos homogéneos
Materiales básicos, industria y constr.			X
Servicios de consumo			XX
Bienes de consumo			XXX
Tecnología y telecomunicaciones			XX
Petróleo y energía			X

Año 2019

Sector de actividad	Casos	Media	Grupos homogéneos
Servicios inmobiliarios			XXX
Materiales básicos, industria y const			X
Servicios de consumo			XX
Bienes de consumo			XX
Tecnología y telecomunicaciones			X
Petróleo y energía			X

Año 2020

Sector de actividad	Casos	Media	Grupos homogéneos
Servicios inmobiliarios			XX
Materiales básicos, industria y const			X
Tecnología y telecomunicaciones			X
Bienes de consumo			X
Petróleo y energía			X
Servicios de consumo			X

Año 2021

Sector de actividad	Casos	Media	Grupos homogéneos
Servicios inmobiliarios			X
Materiales básicos, industria y cons			X
Servicios de consumo			X
Tecnología y telecomunicaciones			X
Bienes de consumo			X
Petróleo y energía			X

Anexo II: Prueba rangos múltiples TIE pagado por empresa

Año 2018

Empresa	Casos	Media	Grupos homogéneos
SIEMENS	35	-0,151813	X
ROVI	1	-0,0924202	XXXXXX
ALMIRALL	5	-0,000167291	XX
ENDESA	2	0,0939933	XXXXXX
MELIÁ	13	0,115202	X X
CIE AUTOMOTIVE	17	0,115426	X
ACS	20	0,154707	X X X
IAG	3	0,157635	XXXXX
IBERDROLA	5	0,169432	XXXXX
INDRA	27	0,189016	XXX X
AMADEUS	56	0,287359	X X X
FLUIDRA	7	0,324777	XXXXX
REPSOL	15	0,33633	X X
NATURGY	5	0,35637	X XXX
PHARMA MAR	3	0,536632	X

Año 2019

Empresa	Casos	Media	Grupos homogéneos
ROVI	3	-0,184002	XX
INDRA	30	-0,144901	X
SIEMENS	34	-0,130685	X
ENDESA	1	-0,1	XXXXX
COLONIAL	2	-0,0114734	XXXX
ALMIRALL	5	0,00017898	XXX
IAG	3	0,0222704	XXXX
CIE AUTOMOTIVE	18	0,0946463	XXX
FLUIDRA	9	0,116833	XXX
MELIÁ	13	0,134799	XX
ACS	19	0,150562	XX
ACERINOX	23	0,161187	XX
IBERDROLA	5	0,173528	XXXX
GRIFOLS	4	0,19949	XXXXX
AENA	2	0,20703	XXXXXXX
TELEFÓNICA	15	0,249087	XXXX
AMADEUS	69	0,347322	XXX
NATURGY	8	0,399908	XX
REPSOL	13	0,417344	X
PHARMA MAR	5	0,453656	XX

Año 2020

Empresa	Casos	Media	Grupos homogéneos
INDRA	34	-0,19115	X
SIEMENS	33	-0,100203	XX
ROVI	4	-0,098663	XXX
COLONIAL	1	-0,0475214	XXXXXX
ALMIRALL	5	0,000211475	XXXX
FERROVIAL	3	0,02463	XXXXXX
CIE AUTOMOTIVE	16	0,0349079	XXX
IBERDROLA	19	0,080115	XX X
ACERINOX	21	0,118486	XX X
TELEFÓNICA	10	0,141072	XXXX
ENDESA	2	0,146084	XXXXXXX
FLUIDRA	45	0,169009	XXX
ACS	9	0,193702	XXXX
REPSOL	11	0,208944	XXXX
PHARMA MAR	8	0,231392	XXXX
ENAGAS	1	0,245713	XXXXXXX
AMADEUS	52	0,257843	X X
GRIFOLS	3	0,261456	XXXX
ACCIONA	8	0,268534	XXX
MELIÁ	2	0,553819	X

Año 2021

<i>Empresa</i>	<i>Casos</i>	<i>Media</i>	<i>Grupos Homogéneos</i>
INDRA	38	-0,206947	X
SIEMENS	39	-0,133751	X
ROVI	6	-0,0761789	XX
ALMIRALL	4	0,000304494	XXX
COLONIAL	2	0,00408437	XXXXX
ACS	9	0,0294887	XX
IBERDROLA	27	0,0576711	XX
MELIÁ	5	0,0762269	XXXX
ENDESA	5	0,125946	XXXX
ACERINOX	26	0,133261	XX
FLUIDRA	48	0,142569	XX
CIE AUTOMOTIVE	18	0,160343	XXX
ACCIONA	8	0,186811	XXXX
ENAGAS	1	0,195042	XXXXXX
PHARMA MAR	7	0,282424	XXX
REPSOL	15	0,292021	XX
GRIFOLS	3	0,310292	XXXX
AMADEUS	58	0,334927	X
FERROVIAL	2	0,395816	XXX

Anexo III. Prueba rangos múltiples TIE pagado por zona geográfica

Año 2018

<i>Zona geográfica</i>	<i>Casos</i>	<i>Media</i>	<i>Grupos homogéneos</i>
Resto	2	0,0506329	XX
Asia y Oceanía	30	0,113745	X
Europa	90	0,120446	X
Norteamérica	8	0,138814	XX
Latinoamérica y Caribe	42	0,204212	XX
Jurisdicciones no cooperativas	18	0,21988	XX
África	24	0,273418	X

Año 2019

<i>Zona geográfica</i>	<i>Casos</i>	<i>Media</i>	<i>Grupos homogéneos</i>
Europa	121	0,0992888	X
Jurisdicciones no cooperativas	25	0,129662	XX
Norteamérica	15	0,153172	XX
Resto	2	0,183203	XX
Latinoamérica y Caribe	72	0,192299	X
Asia y Oceanía	28	0,204797	XX
África	18	0,2696	X

Año 2021

<i>Zona geográfica</i>	<i>Casos</i>	<i>Media</i>	<i>Grupos homogéneos</i>
Latinoamérica y Caribe	58	0,0643873	X
Europa	142	0,0817303	XX
Jurisdicciones no cooperativas	25	0,0926935	XX
África	35	0,11987	XX
Asia y Oceanía	43	0,130245	XX
Norteamérica	15	0,22665	X
Resto	3	0,280529	XX

Anexo IV. Prueba rangos múltiples TIE devengado por sector de actividad

Año 2019

Sector actividad	Casos	Media	Grupos homogéneos
Petróleo y energía	2	0,0822581	X
Bienes de consumo	27	0,240702	X

Año 2020

Sector actividad	Casos	Media	Grupos homogéneos
Servicios inmobiliarios			X
Petróleo y energía			XX
Tecnología y telecomunicaciones			XX
Bienes de consumo			XX
Materiales básicos, industria y construcc			X

Año 2021

Sector actividad	Casos	Media	Grupos homogéneos
Servicios inmobiliarios			X
Petróleo y energía			XX
Tecnología y telecomunicaciones			XX
Bienes de consumo			XX
Materiales básicos, industria y construcc			X

Anexo V. Prueba rangos múltiples TIE devengado por empresa

Año 2019

Empresa	Casos	Media	Grupos homogéneos
ENDESA	2	0,0822581	X
INDITEX	27	0,240702	X

Año 2020

Empresa	Casos	Media	Grupos Homogéneos
COLONIAL	2	-0,0288146	X
IBERDROLA	20	0,114759	X
ENDESA	2	0,138563	XX
INDRA	41	0,169906	X
ENAGAS	1	0,243102	XX
INDITEX	11	0,249608	XX
ACCIONA	8	0,392228	X

Anexo VI. Prueba rangos múltiples TIE devengado por zona geográfica

Año 2019

Zona geográfica	Casos	Media	Grupos homogéneos
Europa	18	0,199476	X
Asia y Oceanía	6	0,236132	XX
Latinoamérica y Caribe	3	0,315264	XX
Norteamérica	2	0,355159	X

Año 2020

Zona geográfica	Casos	Media	Grupos homogéneos
Jurisdicciones no cooperativas	6	0,0832325	X
Europa	42	0,151164	X
Latinoamérica y Caribe	16	0,192746	X
África	11	0,216221	X
Norteamérica	3	0,258535	X
Asia y Oceanía	6	0,29163	X
Resto	1	0,771429	X

Año 2021

<i>Zona geográfica</i>	<i>Casos</i>	<i>Media</i>	<i>Grupos homogéneos</i>
Norteamérica			X
Jurisdicciones no cooperativas			XX
África			XX
Europa			X
Asia y Oceanía			XXX
Latinoamérica y Caribe			X