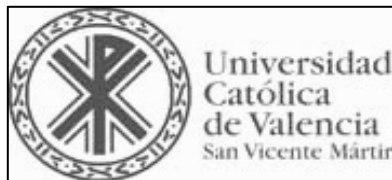


UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALENCIA SAN VICENTE MÁRTIR



PROGRAMA DE DOCTORADO EN
ECONOMÍA, DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS

El Tipo Impositivo Efectivo por Impuesto sobre Sociedades: Estudio Comparativo entre Países de la Unión Europea

TESIS DOCTORAL

PRESENTADA POR:

Dña. Josefina Peraire Saus

DIRIGIDA POR:

D. Gregorio Labatut Serer

Dña. Elisabeth Bustos Contell

2017

A mi marido, Javier

A nuestras hijas, Josefina y Teresa

A mis padres Juan Miguel y Josefina

AGRADECIMIENTOS

Deseo expresar mi agradecimiento al Dr. D. Gregorio Labatut Serer por la confianza depositada en el elaboración y desarrollo de este trabajo, por su determinación desde el principio, durante y al final del período de ejecución, por sus acertados consejos, resolución de dudas y palabras de aliento, su comprensión y constante disposición, pero especialmente y por encima de todo, quiero darle las gracias por su inestimable amistad. Sin lugar a duda, ha sido gracias a su incondicional apoyo que este proyecto llegase a buen término.

Igualmente quiero agradecer a la Dra. Doña Elisabeth Bustos Contell por su apoyo absoluto en el buen devenir del trabajo, sus palabras de ánimo y de continua valoración del esfuerzo desempeñado, su seguimiento y ayuda en materia de utilización de bases de datos y por sus valiosas críticas y sugerencias.

A mis compañeros de la Conference Board of Canada, que durante mi período de estancia allí me transmitieron la inquietud por aspectos fiscales internacionales y han estado disponibles para atender múltiples consultas en relación a la evolución impositiva internacional.

Finalmente quiero agradecer el esfuerzo de mi familia; a mis hijas, Josefina y Teresa, por el valiosísimo tiempo que les he quitado para poder llegar a materializar este proyecto; a mi marido, Javier, por su inquebrantable confianza, comprensión y aliento. Sencillamente, la presente tesis doctoral comenzó, continuó y terminó gracias a él.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

13

PRIMERA SECCIÓN - MARCO TEÓRICO CONTABLE Y FISCAL

CAPÍTULO I. ARMONIZACIÓN CONTABLE A NIVEL INTERNACIONAL 21

1. Enfrentamiento IASC-FASB	21
2. El apoyo fundamental de la IOSCO y la Unión Europea	26
3. Acercamiento gradual IASB-FASB	32
3.1. Burbuja tecnología y acuerdo Norwalk	32
3.2. Reacción reguladora reformista y mecanismos de <i>enforcement</i>	33
3.3. Últimos trabajos conjuntos de cara a la convergencia	35
4. Consecuencias de alcance mercantil en España	43
4.1. Alcance del Reglamento 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo	43
4.2. Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España (2002)	45
4.3. Reforma contable española (2003-2007)	47
4.3.1. Ley 62/2003 de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social	48
4.3.2. Repercusiones de la reforma en el nivel de recaudación fiscal	51
4.3.3. Necesidad en España de un marco conceptual acorde a la normativa internacional	53
4.3.4. Real Decreto 296/2004 de 20 de febrero, por el que se aprueba el régimen simplificado de la contabilidad.	58
4.3.5. Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea	59
4.3.6. Reales Decretos 1514 y 1515 / 2007, de 16 de noviembre, por los que se aprueban respectivamente el Plan General de Contabilidad y el Plan General de Contabilidad de Pymes	61

CAPÍTULO II. ARMONIZACIÓN FISCAL A NIVEL EUROPEO 69

1. Años 50: Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea	70
2. Años 60, 70 y 80: Primeros informes y propuestas de Directivas	71
3. Año 1990: Directivas Fusiones-Escisiones y Matriz-Filial	73
4. Años 1991 a 1995: Informe Ruding	74
5. Años 1996 a 2000: Código de Conducta e Informe Primarolo	76
6. Año 2001: Informe Bolkstein y origen de la BICCIIS	77
7. Año 2003: Directivas de la Fiscalidad del ahorro y del Tratamiento fiscal del pago de intereses	83
8. Última década 2004 a 2014 y acontecimientos recientes: propuesta de Directiva BICCIIS	86

CAPÍTULO III. LA PRESIÓN FISCAL EN LA UNIÓN EUROPEA 93

1. Presión fiscal global como porcentaje del PIB	93
2. Presión fiscal por factores productivos	96
2.1. Presión fiscal por factores productivos como porcentaje del PIB	96
2.1.1. Primera etapa: desde los años 70 hasta 1995 (presión fiscal global creciente)	97
2.1.2. Segunda etapa: desde 1996 hasta 2012 (presión fiscal global estabilizada)	98
a) Subperíodo 1: de 1996 a 2007 (antes de la crisis)	100
b) Subperíodo 2: de 2007 a 2012 (tiempo de crisis)	101
2.2. Presión fiscal por factores productivos como porcentaje en los ingresos impositivos totales	104
2.3. Presión fiscal por factores productivos como porcentaje de la base imponible potencial (tipos implícitos)	107
3. Impuesto sobre sociedades	111
3.1. Tipos nominales del impuesto sobre sociedades	111
3.2. Presión fiscal por impuesto sobre sociedades como porcentaje del PIB	114
3.3. Presión fiscal por impuesto sobre sociedades como porcentaje en los ingresos impositivos totales	117

CAPÍTULO IV. REVISIÓN DE LA LITERATURA Y ENCUADRE DE LA INVESTIGACIÓN 121

1. Definiciones del TIE como medida de la presión fiscal por impuesto sobre sociedades	121
2. Clasificación de la literatura sobre investigación en presión fiscal por impuesto sobre sociedades	124
2.1. Estudios sobre el TIE como medida de la presión fiscal	125
2.2. Estudios sobre diferencias significativas entre territorios en el nivel de presión fiscal por impuesto sobre sociedades	133

CAPÍTULO V. ANEXOS Y TABLAS DEL MARCO TEÓRICO 145

SEGUNDA SECCIÓN - INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

CAPÍTULO VI. ESTRUCTURA DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA 165

1. Objetivos de la investigación empírica	165
2. Selección de la muestra	166
3. Definición de variables	174
3.1. Presión Fiscal: Tipo Impositivo Efectivo (TIE)	175
3.2. Política de Incentivos Fiscales: Tipo Nominal Estatutario (NOM) Discrepancia Absoluta (DISAB) y Relativa (DISRE)	176
3.3. Localización Geográfica: País (PAÍS)	178
3.4. Intervalo Temporal: Año (AÑO)	179
3.5. Actividad Económica: Sector (SEC)	180

3.6. Tamaño: Logaritmo Neperiano del Activo Total (LACT), Número de Empleados (EMPL), Ingresos de la Explotación (ING)	182
3.7. Beneficios: Resultado antes de Amortizaciones, Intereses e Impuestos (EBITDA)	184
3.8. Estructura Económica: Intensidad de Capital (ICAP)	184
3.9. Estructura Financiera: Endeudamiento (END)	185
3.10. Gestión Financiera: Rentabilidad de los Fondos Ajenos (CF)	186
3.11. Política de I+D: Gastos de I+D (I+D)	186
3.12. Rendimiento: Rentabilidad Económica (ROA) y Financiera (ROE)	187

CAPÍTULO VII. COMPARACIÓN ENTRE PAÍSES DE LA PRESIÓN FISCAL SOPORTADA POR LAS EMPRESAS DE LA UNIÓN EUROPEA

1. Objetivo 1	191
2. Hipótesis	191
3. Metodología empleada	193
4. Resultados obtenidos	195
4.1. Presentación del Tipo Nominal Estatutario por países	195
4.2. Variable Tipo Impositivo Efectivo (TIE)	197
4.2.1. Análisis descriptivo (TIE)	197
4.2.2. Tests estadísticos (TIE)	199
4.3. Variable Discrepancia Absoluta Efectivo-Nominal (DISAB)	202
4.3.1. Análisis descriptivo (DISAB)	202
4.3.2. Tests estadísticos (DISAB)	208
4.4. Variable Discrepancia Relativa Efectivo-Nominal (DISRE)	210
4.4.1. Análisis descriptivo (DISRE)	211
4.4.2. Tests estadísticos (DISRE)	214
5. Conclusiones 1: sobre la comparación entre países	217

CAPÍTULO VIII. EVOLUCIÓN DE LA PRESIÓN FISCAL SOPORTADA POR LAS EMPRESAS DE LA UNIÓN EUROPEA

1. Objetivo 2	221
2. Hipótesis	221
3. Metodología empleada	223
4. Resultados obtenidos	226
4.1. Análisis evolutivo para Europa en su conjunto	226
4.1.1. Presentación de la evolución del Tipo Nominal Estatutario para Europa	226
4.1.2. Variable Tipo Impositivo Efectivo (TIE)	228
a) Análisis descriptivo (TIE)	228
b) Test estadístico y análisis econométrico (TIE)	229
4.1.3. Variable Discrepancia Absoluta Efectivo-Nominal (DISAB)	231
a) Análisis descriptivo (DISAB)	231
b) Test estadístico y análisis econométrico (DISAB)	233
4.2. Análisis evolutivo país por país	235
4.2.1. Presentación de la evolución del Tipo Nominal Estatutario para cada uno de los países	235
4.2.2. Variable Tipo Impositivo Efectivo (TIE)	241
a) Análisis descriptivo (TIE)	241
b) Test estadístico y análisis econométrico (TIE)	245
4.2.3. Variable Discrepancia Absoluta Efectivo-Nominal (DISAB)	250

a) Análisis descriptivo (DISAB)	250
b) Test estadístico y análisis econométrico (DISAB)	256
5. Conclusiones 2: sobre la comparación entre años o evolución	264

CAPÍTULO IX. ATRIBUTOS ECONÓMICO-FINANCIEROS QUE INFLUYEN EN EL NIVEL DE PRESIÓN FISCAL SOPORTADO POR LAS EMPRESAS DE LA UNIÓN EUROPEA	269
---	------------

1. Objetivo 3	269
2. Hipótesis	269
3. Metodología empleada	270
4. Resultados obtenidos	273
4.1. Análisis por Atributos Empresariales	274
4.2. Análisis por Sectores	280
5. Conclusiones 3: sobre la influencia de las condiciones económico-financieras	283

CAPÍTULO X. CONCLUSIONES FINALES Y LIMITACIONES DEL TRABAJO	287
--	------------

1. Conclusiones finales	288
2. Limitaciones del trabajo y futuras investigaciones	292

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	297
-----------------------------------	------------

INTRODUCCIÓN

La fuerte crisis económica ha planteado de nuevo la viabilidad del Estado de Bienestar europeo, el cuál sólo es posible con niveles de presión fiscal muy elevados. Hablamos de niveles entre el 35% y el 40% del PIB, muy superiores a los de otras zonas del planeta.

Los estados miembros, con la finalidad de atraer el factor capital a su propio terreno, llevaron a cabo estrategias de competencia fiscal en el pasado. Tales estrategias podrían haber puesto en riesgo el mencionado nivel de presión fiscal en Europa y por tanto la sostenibilidad de dicho estado de bienestar. El problema se acrecentaría ante una Unión Europea sin capacidad de actuación en política Económica. Sería necesaria una mayor integración y coordinación Fiscal.

Por otra parte, la alternativa de aumentar la presión fiscal sobre el factor trabajo con el objetivo de minorar la caída de la recaudación por impuestos sobre el factor capital, podría suponer perjuicios para el empleo ya vividos en épocas pasadas (años 70 y 80).

Finalmente, una de las consecuencias de la crisis ha sido la adopción de medidas de exigencia coyuntural como el aumento de los impuestos indirectos. Tal y como indican Ruiz-Huerta *et al.* (2011), estas medidas suponen un riesgo al establecer sistemas con un peso cada vez mayor en impuestos sin capacidad redistributiva, en detrimento de aquellos con clara capacidad redistributiva como los que gravan la renta y el patrimonio.

Si nos centramos en el impuesto sobre sociedades, las reformas se han visto influidas por su condición de herramienta clave en el sistema tributario (no tanto por su capacidad recaudatoria, inferior a la de otros tributos como el de la renta personal, sino por su capacidad de modular las decisiones de las

entidades a las que grava). Así pues, la Directiva 88/361/CEE de 24 de junio de 1988 que permitía la libre circulación de capitales, condicionó de manera notable las reformas sobre el impuesto sobre el beneficio empresarial llevadas a cabo posteriormente. Desde 1990 hasta el 2007, los estados empezaron a disminuir reiteradamente sus tipos nominales del impuesto sobre sociedades, con la finalidad de atraer el capital empresarial que ya podía circular libremente sin fronteras entre países. Sin embargo, estudios que han servido de partida para el presente trabajo (Fernández *et al.* 2008, entre otros), demostraron cómo la bajada de los tipos nominales durante la década de los 90 no logró reducir la imposición efectiva realmente experimentada por las empresas europeas. A partir del año 2007, con el advenimiento de la crisis, se produce un aumento del respeto hacia la potencial caída en los niveles de recaudación en toda Europa y, consecuentemente, los estados empiezan a contener el descenso en los tipos nominales. El objetivo de nuestra investigación es el de analizar la presión fiscal por el impuesto sobre sociedades soportada por las empresas europeas durante este período de crisis.

La objetivo es múltiple. Por un lado confirmar si existen diferencias en la presión fiscal soportada por las empresas de los distintos países de la Unión que pudieran estar influyendo en las decisiones de localización empresarial del factor capital. Por otro, determinar si la estabilización de tipos nominales se ha plasmado en una estabilización de los tipos efectivos. Finalmente se llevará a cabo un estudio sobre la posible influencia de una serie de variables económico-financieras en la tributación efectivamente soportada.

El trabajo se estructura en dos secciones independientes. En la primera sección compuesta por 5 capítulos, se lleva a cabo una exposición del marco teórico que justifica el interés del objeto de estudio. En la segunda sección, a través de otros cinco capítulos, se llevará a cabo la investigación empírica sobre una muestra de empresas europeas.

Dentro del marco teórico, los dos primeros capítulos exponen las principales características, acuerdos y sucesos acontecidos a lo largo del proceso de armonización internacional tanto a nivel contable como fiscal. Nos servirán para

situarnos en el momento en el que nos encontramos dentro de ambos procesos.

El capítulo tercero se centrará en el análisis del concepto de presión fiscal y su medida. A través de distintos criterios de clasificación de la presión fiscal, se aborda el estudio de la misma y su evolución dentro del marco europeo.

El capítulo cuarto se dividirá en dos apartados. En el primero, tras realizar una clasificación de las distintas definiciones de Tipo Impositivo Efectivo (TIE) existentes a lo largo de la literatura en materia de investigación sobre presión fiscal, se establecerán los fundamentos que justifican la adopción del mismo como unidad de medida válida para dicha magnitud. En el segundo se llevará a cabo un recorrido por los distintos trabajos realizados hasta la fecha. A través de una clasificación en distintas tipologías, se resumirán metodologías, objetivos y principales conclusiones alcanzadas en cada uno de ellos.

El capítulo cinco constituye una compilación de tablas con los datos que sustentan el contenido del marco teórico.

El capítulo seis es el primero de la sección segunda y contiene la estructura del trabajo empírico con los objetivos planteados, los aspectos relevantes de la muestra de datos seleccionada, y la definición de las variables a estudiar.

En el capítulo siete se comprobará si existen diferencias significativas en términos de tributación efectiva entre quince de los países de la Unión Europea. Contendrá la metodología empleada, primero a través de un análisis descriptivo y después por medio de tests estadísticos, con las hipótesis a contrastar y los resultados obtenidos.

El capítulo ocho se destinará al análisis de la evolución de esa misma magnitud a lo largo del período 2006-2014.

El capítulo nueve se destinará al estudio de la influencia de una serie de atributos económico-financieros en el nivel de presión fiscal efectivamente

soportado por las empresas. También aquí se explicitará la metodología empleada que contendrá un análisis econométrico, las hipótesis a contrastar y los resultados alcanzados.

Finalmente el capítulo diez se dedicará a la exposición de las principales conclusiones obtenidas, las limitaciones encontradas a lo largo del estudio, y las posibles vías de investigación futura a que puede da lugar.

PRIMERA SECCIÓN

MARCO TEÓRICO CONTABLE Y FISCAL

**CAPÍTULO I.
ARMONIZACIÓN
CONTABLE A NIVEL
INTERNACIONAL**

CAPÍTULO I. ARMONIZACIÓN CONTABLE A NIVEL INTERNACIONAL

De cara al objetivo de nuestro trabajo sobre la comparación de la presión fiscal por impuesto sobre el beneficio empresarial en los distintos países de la Unión Europea, tiene pleno sentido la realización, previa al estudio empírico, del análisis sobre el proceso de armonización fiscal experimentado en Europa. Si bien, este análisis no puede ir desligado de otro paralelo: el del proceso de armonización contable. “Si sólo se lograra homogeneizar lo relativo a una de las dos disciplinas seguirían existiendo problemas a la hora de realizar comparaciones intracomunitarias” (Fernández y Álvarez, 2003: 5).

A este respecto, indica esta autora como el avance alcanzado en materia contable ha sido mayor al logrado en materia fiscal. Por su parte, Cea (2000) pone de manifiesto cómo no es suficiente la coincidencia de las prácticas contables relativas al impuesto para llegar a la homogeneización de las partidas fiscales.

Así pues, nos dispondremos en el presente capítulo a realizar un recorrido por los acontecimientos más importantes que han tenido lugar en el proceso de homogeneización de la normativa y práctica contable. Pero lo haremos a nivel internacional, abarcando un ámbito geográfico superior al de la Unión Europea, puesto que es a este nivel al que se han ido produciendo los hitos que después han influido en el ámbito europeo.

1. Enfrentamiento IASC-FASB

El IASB (*International Accounting Standards Board*), anteriormente IASC (*International Accounting Standards Committee*)¹, se estableció el 29 de junio

¹ La reestructuración del IASC comenzada en 1997 culmina en febrero de 2001 con la última reunión en Londres del G4+1. En ella, el organismo internacional abandona la antigua denominación de IASC (*Committee*) en favor de las nuevas siglas IASB (*Board*). Posteriormente también serán red denominadas las propias normas internacionales IAS

de 1973 elaborando normas de contabilidad para el sector privado en colaboración con entidades de contabilidad colegiadas de ámbito profesional de 10 países: Estados Unidos (*American Institute of Certified Public Accountants* - AICPA), Canadá (*Canadian Institute of Chartered Accountants* - CICA), Reino Unido (*Institute of Chartered Accountants of England and Wales* - ICAEW), Irlanda, Australia, Alemania, Francia, Holanda, Méjico y Japón. También es en 1973 cuando se estableció el FASB (*Financial Accounting Standards Board*) como organismo fijador de normas contables en los Estados Unidos. La importancia de la labor desempeñada por el IASB reside en el esfuerzo que la misma supone en aras de una armonización contable internacional. En dicho intento, el organismo internacional se ha visto siempre frenado por la mecánica oposición que frente a sus decisiones adoptaba la *Securities and Exchange Commission* (SEC)² en favor del FASB.

Sin embargo, los hechos acontecidos en los últimos 20 años: el apoyo al esfuerzo del IASB por parte de la *International Organization of Securities and Exchange Commission* (IOSCO)³ y de la Unión Europea, han logrado finalmente un acercamiento de las posturas de la SEC y el FASB a las del organismo internacional⁴.

(*International Accounting Standards*) o (NIC, Normas Internacionales de Contabilidad), que pasarán a llamarse IFRS (*International Financial Reporting Standards*) o (NIIF, Normas Internacionales de Información Financiera).

² La *Securities and Exchange Commission* (SEC), o Comisión Reguladora de los Mercados de Valores Estadounidenses, ha tenido atribuida desde un principio competencias en materia de regulación contable. Con autoridad para dictar principios destinados a las sociedades cotizadas en los mercados bursátiles americanos (los *Accounting Series Release* ASR), optó sin embargo desde muy pronto por acogerse primero a los ARB's y APBO's del AICPA, y más tarde a los SFAS del FASB.

³ La IOSCO, establecida en 1974 como la *Interamerican Conference of Securities and Similar Organizations*, adoptó su nombre actual en 1983. Formada por las Comisiones Nacionales de Mercados de Valores de más de 80 países, tiene como misión principal la supervisión reguladora global de los mercados bursátiles.

⁴ Nos referimos a la reunión FASB-IASB de 18 de septiembre de 2002 en Norwalk (USA). El objeto de esta reunión fue el acuerdo del desarrollo de un cuerpo único de normas contables compatibles para poder ser utilizadas en los estados financieros a presentar por las empresas tanto en unos países como en otros. Un mes después, el 29 de octubre de ese mismo año, el acuerdo se materializaba en un "memorándum".

Seguidamente pasamos a analizar cuál ha sido la evolución de los acontecimientos y de las distintas instituciones en este proceso de armonización contable.

Empezamos por Estados Unidos. En 1929 como consecuencia de la violenta crisis bursátil, nace la SEC como organismo supervisor regulador de los mercados de valores americanos.

En los años 40 y 50 las asociaciones contables americanas agrupaban a los académicos en la AAA (*American Accounting Association*) y a los profesionales en el AIA (*American Institute of Accountants*). Dentro de esta última el CAP (*Committee on Accounting Procedure*) empezaba en 1939 la emisión de los ARB's (*Accounting Research Bulletins*).

En 1957 la asociación contable que reunía a los profesionales cambiaba de nombre: el AICPA (*American Institute of Certified Public Accountants*) sustituía al AIA, y dentro del mismo, en 1959 desaparecía el CAP para instaurarse un sistema dual compuesto por el APB (*Accounting Principles Board*) y una unidad de investigación teórica. Durante la década de los 60 la práctica contable se vería regulada por las *Opinions* del APB (sustituían a los antiguos ARB's) y los ARS's (*Accounting Research Studies*) de la mencionada unidad de investigación.

Como ya hemos dicho, es en 1973 cuando se establece el actual organismo americano fijador de normas contables: el FASB. Con él los SFAS (*Statement of Financial Accounting Standards*) sustituían finalmente a las *Opinions* del antiguo APB y se convertían en las actuales normas contables del Estado.

Dejando temporalmente la evolución de las instituciones y la normativa contable americana, volvemos la vista a Europa y encontramos que a finales de los 70 y principios de los 80 se publicaban las Directivas más importantes

en materia financiera: Directivas IV y VII. De naturaleza descriptiva, las Directivas pretendían armonizar las obligaciones sobre información contable a publicar por las empresas europeas, y tenían como objetivo conseguir que los estados financieros mostrasen la “imagen fiel” de las mismas. La IV Directiva 78/660 CEE (de 1978) se centraba en las empresas individuales y la VII Directiva 83/349 CEE (de 1983) atendía a la información consolidada. Como consecuencia de ello los países miembros tendrían que adaptar las legislaciones nacionales. Esto supondría un proceso lento pero además sin fruto: al estar las Directivas dotadas de una excesiva flexibilidad, cada país se adaptó a las mismas a través de unas prácticas distintas. La anhelada “comparabilidad” entre los estados financieros de las empresas, razón de ser de las Directivas, no se conseguía tampoco al final del proceso. La Tabla 1.1. presenta una recopilación de las principales Directivas en materia financiera durante estas dos décadas (1975-1995).

TABLA 1.1.
DIRECTIVAS DE LA UNIÓN EUROPEA EN MATERIA FINANCIERA (1975-1995)

Año	Directiva	Contenido
1978	IV Directiva 78/660 CEE	Obligaciones sobre información contable a publicar (cuentas individuales)
1983	VII Directiva 83/349 CEE	Obligaciones sobre información contable consolidada a publicar
1984	VIII Directiva 84/253 CEE	Auditoría: Requisitos para ser auditor y delimitación de la actividad de la auditoría
1986	Directiva 86/635 CEE	Cuentas individuales y consolidadas de bancos y entidades financieras
1991	Directiva 91/674 CEE	Cuentas individuales y consolidadas de empresas de seguros

Fuente: elaboración propia

Si nos centramos en el organismo internacional, el actual IASB (fundado en 1973 como IASC) comenzaba en 1988 un proceso de revisión de normas para eliminar alternativas en las 26 IAS (*International Accounting Standards*) elaboradas hasta el momento (demasiado abiertas). Se creaba para tal fin el llamado Comité de Comparabilidad (*Steering Committee*). El IASC había

publicado estas 26 normas con múltiples opciones durante sus trece primeros años (Zeff, 1998). En medio de este proceso el organismo internacional acometía el desarrollo de su “Marco Conceptual para la preparación y presentación de la información financiera”. Aprobado en 1989, tenía la finalidad de apoyar el proceso de revisión de normas comenzado. Ese mismo año, para avanzar en la deseada comparabilidad, el IASC publicaba el resultado de las deliberaciones del referido Comité en el documento “Proyecto de Comparabilidad/Mejoramientos del IASC”⁵.

En 1994 el IASC iniciaba actividades de colaboración con 4 entidades fijadoras de normas contables a nivel nacional: el FASB estadounidense, el AcSB del CICA canadiense, el ASB de Reino Unido y el AASB de Australia⁶. Estos países junto con Nueva Zelanda formarán el beligerante G4+1 profundamente inmerso en la estructura del IASC entonces.

Durante todo este tiempo (de 1973 hasta mediados de los 90) el IASC mantuvo una dura confrontación con su principal oponente en materia de normalización contable a escala internacional: el FASB. Apoyado por la SEC, la normativa del FASB era la única permitida por el organismo supervisor de mercados de valores americanos para las cuentas anuales de las empresas extranjeras que desearan cotizar en bolsas estadounidenses. Las referidas empresas extranjeras sólo tenían dos opciones: elaborar su información financiera según la normativa del FASB, o elaborarla según cualquier otra normativa (nacional

⁵ España en esos años (1987 a 1990) se encontraba en plena adaptación de su normativa a las Directivas Comunitarias, las cuales por el momento seguían unos cauces completamente independientes de aquellos que pudiera seguir el IASC. La adaptación se hacía efectiva con la siguiente normativa:

- Ley de Auditoría de julio de 1988
- Ley 19/1989, de 25 de julio de Reforma parcial y adaptación de la Legislación Mercantil a las Directivas de la Comunidad Económica Europea en materia de Sociedades
- Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad

⁶ AcSB del CICA (*Accounting Standard Board del Canadian Institute of Chartered Accountants*)
ASB (*Accounting Standard Board*) de Reino Unido
AASB (*Australian Accounting Standard Board*)

de la empresa en cuestión o internacional del IASC) añadiendo a ésta un informe de conciliación entre la información financiera así confeccionada y aquella que habría resultado de aplicar la normativa del FASB (Informe 20-F)⁷. Dada la importancia de los citados mercados bursátiles, era obvio que estas condiciones desplazaban al IASC de cualquier éxito en la tarea armonizadora. Sin embargo, en 1995 dos acontecimientos harían virar el rumbo de lo que hasta hoy ha sido una constante lucha por el liderazgo entre estos organismos: la firma del acuerdo IASC-IOSCO y el respaldo de la Unión Europea a la normativa internacional.

2. El apoyo fundamental de la IOSCO y la Unión Europea

1995 es un año clave para el IASC. Dos grandes entidades de distinta naturaleza pero con fuerte influencia a escala internacional, la IOSCO y la Unión Europea, mostrarían su apoyo al esfuerzo del organismo internacional:

- 1 Firma del acuerdo IASC-IOSCO: el IASC se comprometía a terminar con su proceso de revisión y conformar un cuerpo único de normas coherentes (*Core Standards*). Por su parte la IOSCO se comprometía, una vez el IASC hubiera terminado su *Core Standards*, a recomendar a las Comisiones Supervisoras de Mercados de Valores que formaran parte del organismo, que aceptasen las cuentas anuales de las empresas extranjeras que cotizaran en tales mercados elaboradas según este cuerpo único de normas, sin necesidad de tener que adaptarlas a la normativa del país concreto en cuestión.

⁷ Evidencia empírica sobre la no-existencia de diferencias estadísticamente significativas entre las cifras contables y ratios financieros calculados según una u otra normativas (IASC – FASB), a partir de los ajustes del Informe 20-F de las empresas extranjeras que cotizan en las bolsas americanas, puede verse en Arce y Gisbert (2003).

2 Cambio de política en materia de armonización contable por parte de la Unión Europea: la Comisión Europea en su comunicación COM 95 (508) “Armonización contable: una nueva estrategia de cara a la armonización internacional” manifestaba su intención de cambio de estrategia para alcanzar la armonización de la información financiera de las empresas europeas. Abandonaría la política de las Directivas seguida hasta entonces y se acogería a la normativa del IASC.

Es notable la influencia de los dos acontecimientos anteriores en la Ley aprobada un año después por el Congreso de los Estados Unidos, la *National Securities Markets Improvement Act* de 1996. La misma establecía las labores de colaboración que la SEC debía prestar a las Normas Internacionales de Contabilidad. El respaldo internacional a la labor del IASC había calado hondo: el Congreso estaba presionando a la SEC para que aceptara la utilización de la normativa internacional en las cuentas anuales de las empresas extranjeras que quisieran cotizar en los mercados bursátiles estadounidenses.

A partir de aquí la materialización de estos dos importantes apoyos, IOSCO y Unión Europea, se fue concretando en hechos que se entrelazaban en el tiempo junto con manifestaciones de diversa índole por parte de la SEC. Esta institución iría poco a poco admitiendo los planteamientos del IASC. Contemplemos pues el devenir de tales acontecimientos siguiendo el orden cronológico en el que se sucedieron.

IASC-IOSCO - En 1998, tres años después de firmar el acuerdo con la IOSCO, el IASC había completado su *Core Standards*. Sin embargo no es hasta mayo de 2000 cuando la organización agrupadora de las Comisiones Nacionales de Mercados Bursátiles publicaba la esperada resolución, materializando así la citada recomendación en favor del IASC a sus bolsas de valores.

IASC-U.E. - El apoyo de la Unión Europea a la labor del IASC se fue concretando más lentamente. El 11 de mayo de 1999 la Comisión Europea emitía el documento “Plan de Acción para mejorar el Mercado Único de

Servicios Financieros”. En él se incluía una propuesta: dar a las empresas europeas la “opción” (no obligación) de publicar sus estados contables de acuerdo a las NIC (Normas Internacionales de Contabilidad).

IASC-U.E. - La anterior propuesta nunca se llegó a materializar como “opción”⁸. En su lugar la comunicación de la Comisión al Parlamento y al Consejo de junio de 2000 COM 2000 (359) “La estrategia de la Unión Europea en materia de información financiera: el camino a seguir”, convertía tal “opción” en una “obligación” para las cuentas consolidadas de los grupos con sociedades que cotizaran en un mercado de cualquier Estado Miembro. Al mismo tiempo se apuntaba que la incorporación de las NIC al ordenamiento europeo se haría a través de un doble mecanismo de aceptación político y técnico. Éste permitiría examinar la conformidad de las NIC con las Directivas.

IASC-U.E. - Tras esta comunicación algunos países europeos tomaron la iniciativa de “permitir” a sus empresas nacionales preparar los estados financieros según la normativa del IASC, o según tal normativa junto a una conciliación a principios nacionales.

Cabe destacar que en febrero de 2000, cuando aún no había salido publicada la resolución de la IOSCO de mayo de 2000, y cuando si bien la realidad de las empresas europeas elaborando su información financiera conforme a NIC's no había sido todavía apuntada por la Comisión Europea como “obligación” (no hasta junio de 2000 para la información consolidada) pero sí se había propuesto ya como “opción” (mayo de 1999), la SEC emitía el documento *Concept Release on International Accounting Standards*. En éste y a pesar de todo lo anterior, la SEC manifestaba su preocupación por la falta de una infraestructura capaz de soportar el modelo del IASC. Entre otras cosas solicitaba la opinión de los restantes agentes del proceso armonizador sobre la existencia o no de dicha infraestructura. A pesar del claro respaldo que estaba

⁸ Un completo estudio de las empresas europeas que a la luz de esta propuesta aplicaron “voluntariamente” las NIC a sus estados financieros y de los motivos que las llevaron a ello, puede verse en García y Zorio (2002).

obteniendo el IASC, la SEC seguía manifestando reticencias a un posible acercamiento.

No obstante un año más tarde, en febrero de 2001, comenzaban a percibirse presiones por parte de ciertas empresas americanas que defendían la normativa del IASC frente al FASB. Ameen, vicepresidente de General Electric, opinaba que los US GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles*) colocaban a las empresas americanas en desventaja competitiva frente a las que utilizaban NIC. A pesar de todo el responsable de asuntos contables de la SEC en aquellos momentos, Turner, respondería a estas declaraciones con otras en las que ponía de manifiesto la supremacía del FASB frente al IASC.

IASC-U.E. – Ese mismo año en Europa se continuaba concretando el apoyo a la Normativa Internacional. Hay que mencionar aquí los siguientes hechos acontecidos durante el 2001:

- La anterior comunicación de la Comisión de junio de 2000 se materializaba en febrero de 2001 en una “Propuesta de Reglamento del Parlamento y del Consejo relativo a la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad”.
- En marzo de ese mismo año se creaba el *European Financial Advisory Group* (EFRAG) que junto con el *Accounting Regulatory Committee* (ARC) constituyen el mecanismo de aceptación de las NIC por parte de la Unión.
- El 27 de septiembre una nueva Directiva 2001/65 CEE modificaba las Directivas IV y VII para adaptarlas a las NIC. Se trataba de la aceptación del valor razonable para determinados elementos del balance.

Seguidamente hacemos un inciso para comentar en qué consistía este sistema de adopción de las NIC por parte de la Unión Europea: mecanismos de *endorsement* (o aceptación) y *enforcement* (o aplicación).

El mecanismo de aceptación o *endorsement* permitía a la Comisión mantener un cierto “control en el proceso regulador” de incorporación de las NIC a Europa. Dicho mecanismo, como ya apuntaba la comunicación de junio de 2000, se materializaba en dos niveles: político (a través del ARC) y técnico (a través del EFRAG). El ARC era un órgano presidido por un miembro de la Comisión Europea y compuesto por representantes de los estados miembros. El EFRAG era un órgano independiente al que la Comisión debería pedir consejo técnico sobre si una determinada Norma Internacional cumplía con los criterios de comprensibilidad, relevancia, fiabilidad y comparabilidad, y con el principio de imagen fiel de las Directivas IV y VII. El consejo del EFRAG podría aceptar o rechazar la Norma Internacional en cuestión, o recomendar un cambio en las Directivas.

Cabría añadir aquí que entre las funciones del EFRAG, además de hacer operativo el mecanismo de *endorsement* en su dimensión técnica, estaría el mantener tareas de colaboración junto con diversos organismos reguladores de normas para aportar la visión del entorno europeo a la restante comunidad contable internacional (principalmente IASB, pero también FASB). Esto es, para identificar aspectos relevantes para Europa todavía no contemplados en las NIC/NIIF e “integrar un input europeo” (Giner y Mora, 2001: 116) en el debate internacional.

Por otra parte el mecanismo de *enforcement* o “control en el proceso de aplicación” de las normas internacionales en Europa, versaría en torno a la confirmación de una normativa internacional que estuviera siendo correctamente aplicada por las empresas europeas. Tal mecanismo se llevaría a cabo a través de las Comisiones Nacionales de Valores junto con el CESR (*Committee of European Securities Regulators*).

Tras este inciso sobre el *endorsement* y *enforcement*, seguimos con los acontecimientos en materia de armonización contable internacional.

IASB-U.E. – En marzo de 2002, cumpliendo con su función de asesoramiento técnico en la incorporación de la Normativa Internacional al entorno europeo, el EFRAG emitía su consejo positivo acerca de 34 Normas Internacionales y 33 Interpretaciones.

IASB-U.E. - La propuesta de reglamento antes mencionada de febrero de 2001, culminaba ahora con la aprobación el 19 de julio de 2002 del “Reglamento (CE) 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad”. El Reglamento afectaba directamente a las empresas europeas sin necesidad de que los estados miembros adaptasen sus legislaciones nacionales. Sin embargo lo que sí habían de hacer estos estados era manifestarse respecto de las opciones que dicho Reglamento planteaba y dejaba a su libre elección. En el apartado 4 trataremos del alcance de este Reglamento cuando hablemos de sus repercusiones en España.

IASB-U.E. - El 29 de septiembre del 2003 se aprobaba en Europa el “Reglamento (CE) nº 1725/2003 de la Comisión por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo”. Decía el Reglamento que la Comisión, considerando los proyectos de mejora en curso que proponían modificar algunas de las entonces actuales Normas Internacionales, decidía posponer la adopción de éstas hasta el momento en que las mismas resultasen definitivas. Por todo ello la Normativa Internacional adoptada por la Unión Europea consistía en 32 NICs y 28 Interpretaciones: todas las existentes a 14 de septiembre de 2002 excepto las siguientes:

- NIC 32: Instrumentos financieros - Presentación e información a revelar.
- NIC 39. Instrumentos financieros - Reconocimiento y valoración.
- SIC 5: Clasificación de instrumentos financieros – Cláusulas de pago de contingentes.

- SIC 16: Capital en acciones – Recompra de instrumentos de capital emitidos por la empresa (acciones propias).
- SIC 17: Coste de las transacciones con instrumentos de capital emitidos por la empresa

Posteriormente, este Reglamento 1725/2003 fue modificado por el “Reglamento (CE) nº 707/2004 de la Comisión” el 6 de abril de 2004 para que en aquel se sustituyera la adopción de la SIC 8 en Europa por la incorporación de la NIIF 1 en lo relativo a la aplicación por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera.

3. Acercamiento gradual IASB-FASB

3.1. Burbuja tecnología y acuerdo Norwalk

La crisis de los mercados financieros, consecuencia del pinchazo de la burbuja tecnológica, provocó, entre otras cosas, un acercamiento de las dos instituciones emisoras de normas (IASB y FASB). Durante el período 1997-2000 las bolsas de valores vieron un rápido aumento de su valor debido al avance de las empresas vinculadas al sector de internet y a la llamada Nueva Economía. La corriente especulativa unida a las mismas hizo temblar los mercados bursátiles cobrándose el cierre de más de 4.500 empresas de internet entre los años 2000 y 2002.

Los gobiernos, temerosos de las consecuencias del enfriamiento de los mercados y de la crisis de confianza, se lanzaron a buscar entidades reguladoras para mejorar los mecanismos de control existentes (Pedrosa, 2007) y (Cañibano y Pedrosa, 2008). Este contexto facilitó el acercamiento de los organismos generadores de normas. Nos referimos a los siguientes sucesos acontecidos a lo largo del año 2002:

- a) El Congreso de los Estados Unidos aprobó una ley *The Public Accounting Reform and Investor Protection Act (The Sarbanes Oxley Act)*, como respuesta legislativa a los escándalos contables. La ley, heredaria de aquella de 1996, instaba a la SEC a responder a la creciente internacionalización de los mercados financieros a través del desarrollo de un sistema basado en principios contables de calidad. Suponía, en definitiva, una indicación clara de acercamiento a la normativa del IASB.

- b) El comisario de la SEC, Roel C. Campos, efectuaba unas declaraciones en septiembre, alentando la cooperación en la convergencia de normas contables. Estas declaraciones eran fruto de la reunión entre los dos organismos (FASB e IASB) que acababa de tener lugar el 18 de ese mismo mes en Norwalk como respuesta al requerimiento de la ley del Congreso americano. El objetivo de la reunión era el acuerdo del desarrollo de un cuerpo único de normas contables aceptadas por ambas instituciones (Acuerdo Norwalk).

3.2. Reacción reguladora reformista y mecanismos de *enforcement*

Durante el mismo período 2000 a 2002, junto con el cierre masivo de empresas, se produjo una espiral de escándalos empresariales ocurridos a ambos lados del Atlántico (Enron, Arthur Andersen, Worldcom, Parmalat, o los brutales desajustes de Telefónica, que cerraba el 2001 con pérdidas de 7.182 millones de euros en Estados Unidos y con beneficios de 2.106 millones de euros en España). Los escándalos pusieron de manifiesto los fallos y defectos de los mecanismos de *enforcement* o control de la correcta aplicación de las normas de información financiera, y provocaron una avalancha de iniciativas reguladoras reformistas en torno a los mismos durante los años siguientes 2002 a 2005.

El CESR (*Committee of European Securities Regulators*), en su primera norma de 2003, definía los *enforcement mechanisms* como un conjunto de

mecanismos destinados a garantizar la correcta aplicación de las normas de elaboración y presentación de la información financiera de las empresas, incluyendo las acciones debidas por el incumplimiento (CESR, 2003). Y en su segunda norma establecía que, con la finalidad de obtener un mayor nivel de armonización, el debate sobre las decisiones y experiencias relativas al *enforcement* se llevaría a cabo a través de las *European Enforcers Coordination Sessions (EECS)* (CESR, 2004)

Cañibano y Pedrosa (2008) realizan un estudio sobre la opinión de un colectivo de expertos formado por profesionales del mundo empresarial y por auditores, ante esta reacción reformista de los mecanismos de control (*enforcement*) durante los años 2002 a 2005.

El documento de la *Fédération des Experts Comptables Européens* (FEE 2001), anterior a los escándalos, organizaba los mecanismos de control en 6 categorías agrupadas en 3 grandes pilares: pilar interno (autocontrol o gobierno corporativo, aprobación de estados financieros), pilar externo regulado (auditoría externa, control institucional y régimen sancionador, juzgados y régimen sancionador) y pilar externo socio-cultural no regulado (reacción del público y de la prensa). Este mismo documento ponía ya de manifiesto la ineficacia de tales mecanismos en la mayor parte de los países de la UE, y la marcada disparidad entre ellos. Su necesaria coordinación será tema de discusión en posteriores documentos en los que se hablará de la *European Enforcement Coordination* (FEE, 2002).

Los escándalos mencionados fueron el detonador de la avalancha reguladora de medidas reformistas publicada en los años siguientes. Así pues, Cañibano y Pedrosa (2008) localizaron más de 15 iniciativas reformistas relacionadas con el *enforcement* a nivel de la Unión Europea (entre Directivas, Comunicaciones, Planes, Informes, Decisiones, Recomendaciones), divididas en tres áreas principalmente: gobierno corporativo, auditoría y control institucional. En cuanto al gobierno corporativo, las iniciativas, que recaían principalmente sobre la responsabilidad de los directivos, optaban por trasladar al rango de ley muchas

más medidas, sobre todo en los casos de estar destinadas a empresas cotizadas, abandonando el carácter voluntario de las anteriores “recomendaciones del buen gobierno”. En el campo de la auditoría, las iniciativas incidían en la independencia del auditor y la intensificación del sistema sancionador de la profesión. En cuanto al control institucional, las reformas se dirigían a intensificar el campo de actuación de los organismos supervisores.

Concluyen los autores en opinión de los expertos consultados, que las reformas de los mecanismos del *enforcement*, si bien habían dado los primeros pasos en aras de su mejora, pecaban sin embargo de excesiva impulsividad, al estar acuciadas por la urgencia de eliminar la ansiedad provocada por los escándalos financieros y las prisas por dar una respuesta rápida que devolviera la confianza a los mercados. Sospechan los encuestados, una probable superposición de los mecanismos de control, con las consecuencias negativas que tal cosa conllevaría, y resaltan las limitaciones de situar a la regulación como única vía de solución, destacando el papel de la ética profesional como valor carente en la raíz del problema. Las reformas normativas deberían producirse en paralelo a la formación de los valores personales, destacando la importancia de la ética profesional durante los años de formación académica.

3.3. Últimos trabajos conjuntos de cara a la convergencia

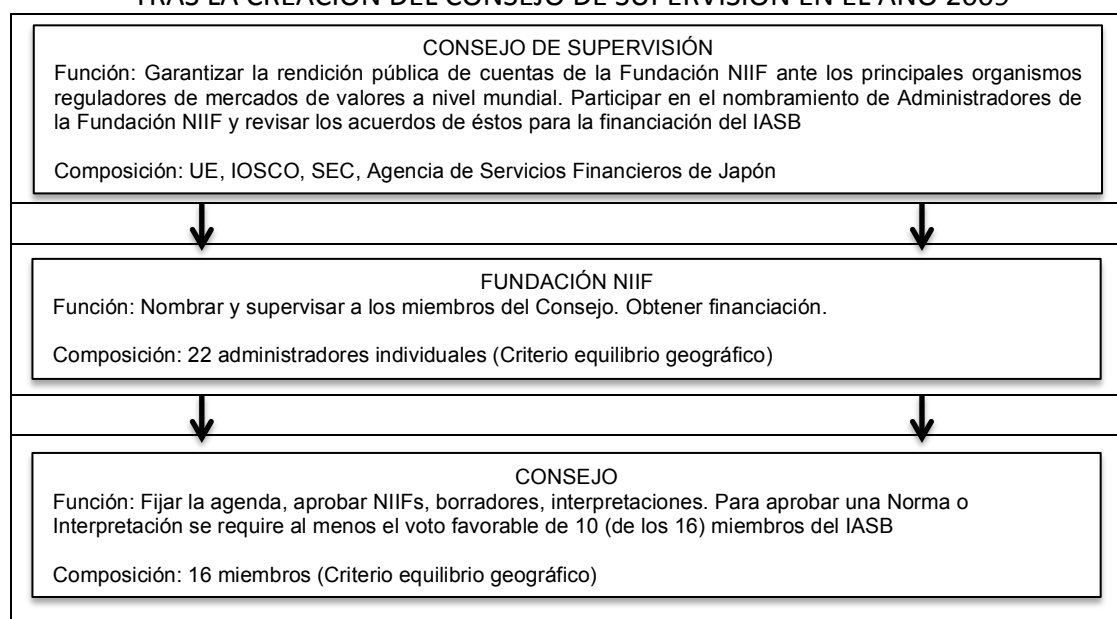
Los años siguientes, 2005 en adelante, dentro del marco del Acuerdo Norwalk, vienen caracterizados por los trabajos conjuntos entre el IASB y el FASB para la convergencia hacia un cuerpo único de normas aceptado por ambas instituciones. En el 2006 se llevó a cabo una actualización del acuerdo.

Destacan los esfuerzos realizados para alcanzar la eliminación de la conciliación NIIF-USGAAP (Informe 20F) que debían llevar a cabo las empresas extranjeras que quisieran cotizar en un mercado de valores estadounidense (FASB-IASB 2006). El 15 de noviembre de 2007, la SEC publicaba una nota de prensa informando de la aprobación de una serie de

medidas encaminadas a su eliminación, con efectos en los estados financieros de 2008. Con esta decisión, la necesidad de convergencia “US Gaap – Principios Normativa del IASB” se hacía cada vez más acuciante.

Algo más tarde ese mismo año 2008, el 18 de junio, otra nota de prensa revelaba que los principales organismos reguladores de mercados de valores a nivel mundial se agruparían en lo que constituiría un Consejo de Supervisión dentro del organigrama del IASB, por encima jerárquicamente, del más alto órgano existente hasta entonces: la Fundación NIIF (compuesta por los 22 administradores del IASB). El Consejo se crearía en el año 2009, y funcionaría como mecanismo de interacción formal entre las autoridades reguladoras de los mercados de capitales a escala mundial y el cuerpo de administradores del IASB. Dicho Consejo estaría formado por un representante de la Unión Europea y los presidentes de los siguientes organismos: del Comité de Mercados Emergentes de la IOSCO, del Consejo de la IOSCO, de la SEC y de la Agencia de Servicios Financieros de Japón. La Tabla 1.2. presenta los órganos constitutivos del IASB jerárquicamente ordenados, sus funciones y su composición.

TABLA 1.2.
ESTRUCTURA DEL IASB
TRAS LA CREACIÓN DEL CONSEJO DE SUPERVISIÓN EN EL AÑO 2009



Fuente: Deloitte, 2014

Por otra parte, la SEC ha estado estudiando la posibilidad de incorporar las NIIF en la presentación de la información financiera por parte de los emisores nacionales que cotizan en bolsas de EEUU. La globalización de la economía, el uso de internet, las nuevas tecnologías y los avances en comunicación, provocan que muchas empresas multinacionales tengan su sede en EEUU y sin embargo se encuentren operando en muchos países y obteniendo más del 50% de sus ingresos de ventas en el extranjero. Ejemplos de estas últimas serían: Honeywell International, Coca Cola, Pepsi Cola e IBM (Holstein, 2007). “La tendencia de empresas americanas ganando más beneficios en el extranjero no es nueva, pero se ha acelerado en los últimos años” (Fosbre et al. 2009: 61). A la luz de estos datos, incluso prestigiosas universidades han hecho un llamamiento a la idoneidad de la adquisición de unas normas contables aceptables a nivel global (Harvard Law School, 2003). La presión fue creciendo en torno a este punto, y provocó la publicación por parte de la SEC de una serie de documentos de consulta: una encuesta o *Concept Release* en agosto de 2007 y una propuesta de “Hoja de Ruta” en noviembre de 2008 (Deloitte, 2014).

En febrero de 2010, la SEC publicó un *Statement in Support of Convergence and Global Accounting Standards*. La declaración era una llamada a su personal para desarrollar un “Plan de Acción” de cara a que el organismo pudiera tomar una decisión sobre la introducción de las NIIF en el sistema de presentación de la información financiera para las empresas cotizadas estadounidenses. En el marco de dicho plan se emitieron otros documentos: en mayo de 2011 *A possible method of incorporation* y en noviembre de 2011 *Comparison of US GAAP and IFRS* junto con *An analysis of IFRS practice*.

En el 2012, IASB y FASB presentaban conjuntamente un informe al G20 en el que se establecía el nuevo objetivo de concluir los principales proyectos de convergencia pendientes para el primer trimestre del 2013.

En el 2014, el IASB y el FASB emitieron una norma plenamente convergente

sobre el reconocimiento de ingresos, la NIIF 15: Ingresos ordinarios procedentes de contratos con clientes. Basten las palabras de los presidentes de ambos organismos para percibir el espíritu de acercamiento imperante. Hans Hoogervorst, Presidente del IASB declaraba que “la culminación con éxito de este proyecto es un gran logro para ambos consejos. Juntos hemos mejorado los requisitos sobre ingresos tanto de las NIIF como de US GAAP, logrando crear al mismo tiempo una norma plenamente convergente”. Por su parte Russell Golden, Presidente del FASB, se expresaba en los siguientes términos: “la norma sobre el reconocimiento de ingresos representa un hito en nuestro esfuerzo por mejorar y unificar una de las áreas más importantes de la preparación de información financiera. Se elimina así una gran fuente de incoherencia en los GAAP, que actualmente contienen un gran número de normas dispares” (Deloitte, 2014: 2).

No obstante, ese mismo año 2014, la SEC publicaba el Plan estratégico para el período 2014-2018 en el que, a pesar de mencionar la convergencia internacional de las normas contables como iniciativa diseñada para promover las metas estratégicas, no se mencionaba expresamente el programa de convergencia IASB/FASB, ni una posible adopción de las NIIF para las empresas cotizadas estadounidenses.

A continuación la Tabla 1.3. presenta un resumen con los principales hitos de todo el proceso de armonización contable.

TABLA 1.3.
EVOLUCIÓN DEL PROCESO DE ARMONIZACIÓN CONTABLE INTERNACIONAL

	EEUU	INTERNACIONAL	EUROPA
1929	Nace la SEC (<i>Securities and Exchange Commission</i>). Consecuencia de crisis 1929		
1939	CAP (<i>Committee on Accounting Procedure</i>) del entonces AIA (<i>American Institute of Accountants</i>) (profesión contable), empieza la emisión de los ARB's (<i>Accounting Research Bulletin</i>)		
1957	AICPA (<i>American Institute of Certified Public Accountants</i>) sustituye al AIA		
1959	Dentro del AICPA, el APB (<i>Accounting Principles Board</i>) sustituye al CAP, y comienza la emisión de sus Opinions (en lugar de los ARB's)		
1973	Se constituye el FASB (<i>Financial Accounting Standard Board</i>)	Se funda el IASC (<i>International Accounting Standard Committee</i>)	
1974		Se establece la Interamerican Conference of Securities and Similar Organizations (futura IOSCO)	
1978			IV Directiva 78/660 CEE (Cuentas Individuales)
1983		La IOSCO se establece como tal adoptando su nombre y misión actuales : la supervisión reguladora global de los mercados de valores.	VII Directiva 83/349 CEE (Cuentas Consolidadas)
1984			VIII Directiva 84/253 CEE (Auditoría)
1986			Directiva 86/635 CEE (Entidades Financieras)
1988		IASC comienza proceso de revisión de normas para eliminar alternativas de las NIC (Crea para ello el <i>Steering Committee</i>)	
1989		Julio - Marco Conceptual para la preparación y presentación de la información financiera del IASC Julio – Proyecto de Comparabilidad/Mejoramientos del IASC (Insta a continuar con la revisión de NIC's)	
1991			Directiva 91/674 CEE (Empresas de Seguros)

1993		Fuerte golpe para le IASC: IOSCO no aprueba las normas revisadas hasta ahora. No las aprobará hasta que todo el "cuerpo completo" de normas esté revisado.	
1994		IASC inicia actividades de colaboración con 4 entidades fijadoras de normas contables: FASB (USA), AcSB (Canada), ASB (U.K.) y AASB (Australia). Con Nueva Zelanda: G4 + 1	
1995		Acuerdo IASC-IOSCO. IASC comienza elaboración del Core Standards.	Cambio política U.E. en materia de armonización contable: se acogerá a las NIC. - Comunicación COM 95 (508) Armonización contable: una nueva estrategia de cara a la armonización internacional
1996	National Securities markets Improvement Act Ley del congreso estadounidense por la que se presiona a la SEC en favor del IASC		
1997		Comienza reestructuración del IASC	
1998		IASC termina la confección de su Core Standards	
1999			Mayo - Documento de la Comisión Europea: Plan de Acción para mejorar el Mercado Único de Servicios Financieros. Propuesta de dar a las empresa europeas la "opción" de las NIC
2000	Febrero - Documento de la SEC Concept Release on International Accounting Standards (manifestaciones negativas referentes al IASC poniendo en duda la capacidad de su infraestructura) Pinchazo burbuja tecnológica	Mayo – Publicación Resolución de la IOSCO recomendando NIC's 24 de mayo – Nueva Constitución del IASC basada en la reestructuración de su organización.	Junio – Comunicación de la Comisión al Parlamento y al Consejo: COM 2000 (359) Estrategia de la U.E. en materia de infor. financiera: el camino a seguir: - Propuesta de establecer la "obligación" de las NIC para ctas consolidadas de grupos europeos. - Doble mecanismo de aceptación de NIC's: político (ARC) y técnico (por determinar)
2001	Febrero – Declaraciones de Ameen , vicepresidente de General Electric, apoyando el IASB - Respuesta de Turner , responsable de asuntos contables de la SEC, en favor del Crisis bursátil y cierre de empresas en US unidos.	Febrero – Culmina la reestructuración del IASC. Redenominaciones: IASB (en lugar de IASC)	Febrero – "Propuesta" de Reglamento del Parlamento y del Consejo Marzo - Creación del EFRAG como mecanismo técnico de aceptación de las NIC. Septiembre – Directiva 2001/65 CEE , que modifica la IV y VII Directivas en lo referente al criterio del valor razonable

2002	Julio – Escándalos financieros en EEUU <i>The Public Accounting Reform and Investor Protection Act</i> 2ª Ley del congreso americano para presionar a la SEC en favor del IASB Septiembre – Declaraciones de Roel C.Campos, comisario de la SEC, en favor de la cooperación hacia la convergencia.	Redenominaciones: IFRIC (en lugar de SIC) 18 de septiembre - Acuerdo Norwalk -IASB	Marzo – Consejo positivo del EFRAG aceptando NIC's y SIC's 19 de julio – Aprobación del Reglamento CE 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad
2003			29 de septiembre – Aprobación del Reglamento CE 1725/2003 de la Comisión por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento CE 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.
2004			6 de abril – Aprobación del Reglamento CE 707/2004 de la Comisión por el que se modifica el Reglamento CE 1725/2003
2005			Reacción Reguladora Reformista de los mecanismos de <i>enforcement</i> por parte del CESR
2006		Actualización del Acuerdo Norwalk	17 de mayo – Aprobación Directiva 2006/43/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, relativa a la auditoría legal de las cuentas anuales y de las cuentas consolidadas - Modifica Directivas 78/660/CEE y 83/349/CEE del Consejo y deroga Directiva 84/253/CEE del Consejo
2007	Agosto - Encuesta <i>Concept Release</i> de la SEC, sobre posibilidad de permitir NIIF para empresas nacionales cotizadas. 15 Nov. - Nota prensa (SEC) con medidas encaminadas a eliminar el informe 20F.	Se propone la elaboración de NIIF específicas para las PYMES	

2008	Eliminación obligatoriedad del informe 20F Junio – Nota de prensa de la SEC revelando futura creación del Consejo de Supervisión. Noviembre – Propuesta “Hoja de Ruta” de la SEC, de cara a la permisión de NIIF para empresas americanas cotizadas.	Respuesta del IASB a la crisis financiera mundial incluyendo modificaciones en la medición del valor razonable.	
2009		Creación del Consejo de Supervisión dentro del IASB	
2010	Febrero - <i>Statement in support of convergence and global accounting standards</i> (SEC) – Posible introducción de NIIF por parte de empresas americanas cotizadas		
2011	Varios documentos sobre la posible introducción de NIIF por empresas americanas cotizadas: Mayo - Documento <i>A possible method of incorporation</i> (SEC) Noviembre – Documentos <i>Comparison of US GAAP and IFRS</i> y <i>An analysis of IFRS practice</i> (SEC)		
2012		Presentación al G20 de informe conjunto elaborado por el IASB y el FASB – Objetivo: concluir proyectos de convergencia pendientes	
2014	Publicación del Plan estratégico para el periodo 2014-2018 (SEC) – Transmite enfriamiento de las relaciones con la normativa internacional: no menciona ni plan de convergencia IASB/FASB, ni posible adopción de NIIF para empresas americanas cotizadas.	IASB y FASB emiten norma plenamente convergente sobre el reconocimiento de ingresos , la NIIF 15: Ingresos ordinarios procedentes de contratos con clientes .	

Fuente: elaboración propia

4. Consecuencias de alcance mercantil en España

4.1. Alcance del Reglamento 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo

El Reglamento (CE) 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad en Europa, aprobado el 7 de junio de 2002, afectaba directamente a las empresas europeas sin necesidad de que los estados miembros adaptasen sus legislaciones nacionales. Por lo tanto, respecto de los sujetos contables a los cuales el Reglamento “imponía la obligación” de aplicar las NIC, los estados miembros no tenían nada que decir. Tales sujetos, “caen fuera de la soberanía nacional en los aspectos relativos a la forma de valoración y presentación de la información financiera” (Libro Blanco 2002: 350). Sin embargo, respecto del resto de sujetos, el Reglamento no imponía ninguna obligación, sino que “dejaba libertad a los estados miembros” para que obligasen o no, permitieran o no, la elaboración de la información financiera según las NIC. En estos casos, sí tenían que manifestarse cada uno de los estados miembros.

En cuanto a los sujetos obligados por el Reglamento: se imponía la utilización de las NIC/NIIF para las cuentas consolidadas de grupos que cotizaban en Europa a partir de 2005, con estados comparativos de 2004, con 2 excepciones (en las que se permitía el aplazamiento de esta obligación hasta el 2007):R

- a) Los grupos cotizados en Europa que, en la fecha de publicación del Reglamento, estuvieran también cotizando fuera de Europa empleando otras normas internacionalmente aceptables (*i.e.* grupos que además de cotizar en Europa estuvieran cotizando en Estados Unidos empleando la normativa del ,).
- b) Los grupos que lo único que cotizasen en Europa fueran títulos de deuda.

En cuanto al resto de sujetos (*i.e.*: cuentas consolidadas de grupos que no cotizasen y cuentas individuales) no obligados por el Reglamento: los estados

podían elegir entre imponerlas, permitir las, o ni tan siquiera esto. La mayoría se inclinó por permitir la libertad de aplicación de las NIC/NIIF (Alemania, Dinamarca, Finlandia, Holanda, Reino Unido y Suecia). Las decisiones adoptadas por España las comentaremos en los dos apartados siguientes. La Tabla 1.4. presenta un esquema con el alcance del reglamento en función de los distintos sujetos contables.

TABLA 1.4.
REGLAMENTO 1606/2002 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO
ALCANCE

ALCANCE

CUENTAS CONSOLIDADAS		
"grupos que cotizan"	A. Con sociedades admitidas a cotización en alguno de los mercados de los estados miembros	A.1. Sin sociedades cotizando fuera de Europa con otras normas internacionalmente aceptables: <i>obligatoriedad de las NIC/NIIF a partir del 2005 con estados comparativos del 2004.</i>
		A.2. Con sociedades cotizando fuera de Europa con otras normas internacionalmente aceptables: optativo (1) para los estados miembros aplazar o no la obligatoriedad de las NIC/NIIF hasta el 2007.
	B. Con sociedades que sólo cotizan "deuda" en alguno de los mercados de los estados miembros: optativo (2) para los estados miembros aplazar o no la obligatoriedad de las NIC/NIIF hasta el 2007.	
"grupos que no cotizan"	C. En los que ninguna sociedad está admitida a cotización ni cotiza deuda en los mercados de los estados miembros: optativo (3) para los estados miembros el obligar o no y el permitir o no las NIC/NIIF.	
CUENTAS INDIVIDUALES		
Optativo (4) para los estados miembros el obligar o no y el permitir o no las NIC/NIIF		

Fuente: elaboración propia

Giner y Mora, 2002, destacarán la labor activa de AECA (Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas), en la realización de trabajos para facilitar "el proceso de formación imprescindible" (Giner y Mora, 2002: 11) que desde el punto de vista de la adaptación de las empresas a los cambios contables que se estaban produciendo, debería llevar a cabo el personal de las empresas de manera generalizada.

4.2. Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España (2002)

En España, coincidiendo cronológicamente en marzo de 2001 con la creación del EFRAG en Europa, tuvieron lugar las primeras repercusiones del proceso armonizador. El 16 de marzo de ese año, se aprobaba una Orden del Ministerio de Economía para crear una “Comisión de Expertos” que estudiase una próxima reforma contable española.

Tras 17 meses de trabajo, el 26 de junio de 2002 (mismo mes que en Europa se aprobaba el Reglamento (CE) 1606/2002), la Comisión de Expertos terminaba su “Informe sobre la situación actual de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma. (Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España)”. En él, se analizaban las consecuencias y el alcance en nuestro país de la entonces recién aprobada norma europea. Al tiempo, en su capítulo 15, se reunían las recomendaciones para la reforma que consideraba adecuada llevar a cabo en España, y remarcamos “consideraba adecuada llevar a cabo”, porque tal reforma no era necesaria para la directa aplicación del Reglamento en nuestro país. A continuación, hacemos alusión a las recomendaciones de mayor interés.

El primer apartado del capítulo, se destinaba a las recomendaciones generales relativas al alcance, es decir, las referentes a las decisiones de si obligar a la utilización de las NIC/NIIF, permitir las, o ni tan siquiera aceptar esto último en la elaboración de la información financiera de aquellos sujetos contables respecto de los cuales, el Reglamento Europeo dejaba libertad de decisión a los estados miembros. La Tabla 1.5. presenta de manera resumida tales recomendaciones:

TABLA 1.5.
RECOMENDACIONES DEL LIBRO BLANCO
RESPECTO A LAS OPCIONES SOBRE EL ALCANCE DEL REGLAMENTO

Optativo (3): Cuentas consolidadas de grupos que no cotizasen: *no obligar estrictamente a las NIC/NIIF pero sí permitir las y mostrar preferencia por ellas, con la alternativa de la normativa española reformada.*

Optativo (4): Cuentas individuales (cotizasen o no): *obligar a la normativa española reformada sin permitir las NIC/NIIF.*

Fuente: elaboración propia

En el segundo apartado se encontraban las recomendaciones referentes a las reglas de valoración. Respecto al criterio del Valor Razonable, “se recomienda su incorporación a la normativa española para todo tipo de empresas (en sus cuentas anuales y, en su caso, en las consolidadas” y añadía a continuación “llevando las variaciones que se originen como consecuencia de su aplicación...” “...al patrimonio neto”. (Libro Blanco, 2002: 352)

En el apartado sexto se recomendaba el establecimiento de un régimen simplificado de contabilidad para las pequeñas empresas, “mediante la cumplimentación de un formato que proporcione por la simple suma algebraica de sus columnas, el importe de las partidas de los modelos de cuentas anuales”. (Libro Blanco, 2002: 360)

Por último, las recomendaciones en el campo de las relaciones contabilidad-fiscalidad se encontraban en el apartado octavo del citado capítulo 15. El Libro Blanco recomendaba mantener las normas sobre contabilización del Impuesto sobre Beneficios vigentes (contabilización del efecto impositivo mediante el método de la deuda con el enfoque en la cuenta de resultados) aunque con ciertas modificaciones. Tales modificaciones se referían a imponer la obligación del reconocimiento de activos y pasivos por impuestos diferidos por diferencias entre la base fiscal de activos y pasivos y sus valores contables, surgidas como

consecuencia de las operaciones siguientes: en combinaciones de negocios o en aquellas en las que tales diferencias no tuvieran su origen en la cuenta de resultados⁹.

4.3. Reforma contable española (2003-2007)

A partir de las recomendaciones del Libro Blanco de junio de 2002, el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) se puso a trabajar en la Reforma Contable Española. La finalidad de la reforma era aproximar nuestra normativa a los criterios internacionales. En el año 2003, el entonces presidente del ICAC D. Jose Luis López Combarros, declaró en varios actos públicos que la reforma no estaría terminada para el 2005, pero sí para el 2007.

La Ley 62/2003 de 30, de diciembre de medidas fiscales, administrativas y del orden social; el Real Decreto 296/2004 de 20 de febrero, por el que se aprueba el régimen simplificado de la contabilidad y la Ley 16/2007 de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea; contenían parte de esta reforma, que culminaría con la aprobación en el 2007 de los 2 planes de contabilidad vigentes hoy en día: Plan General de Contabilidad (Normal) y Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas.

⁹ Estas modificaciones venían a transformar la contabilización del efecto impositivo según el enfoque en la cuenta de resultados, en una aproximación muy cercana al enfoque en el balance presente en la normativa internacional *International Accounting Standard* IAS 12 revisada en 1996 y 2000 (IASB, 1996 y 2000). Será este último enfoque el finalmente adoptado por el Plan General Contable de 2007 y comentado posteriormente por AECA en su Serie Principios Contables número 26: Impuesto sobre Beneficios (Aeca, 2009), sustitución de su anterior Documento número 9 con el mismo nombre (Aeca, 1989). El enfoque en el balance tiene su origen en la normativa americana con reconocimiento total de activos y pasivos por tributación diferida (independientemente de la duración del período de reversión). Es propio tanto del *Statement of Financial Accounting Standards* SFAS 96 (FASB, 1987) que no se llegó a aplicar, como del SFAS 109 (FASB, 1992) que lo sustituyó.

4.3.1. Ley 62/2003 de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social

En su disposición final undécima: Normas Contables, la ley establecía la decisión final adoptada por España sobre la utilización de las NIC/NIIF. La Tabla 1.6. presenta de manera resumida, las distintas determinaciones finalmente adoptadas respecto de cada una de las situaciones en las que había que optar.

TABLA 1.6.

DECISIÓN FINAL EN LA LEGISLACIÓN ESPAÑOLA
RESPECTO A LAS OPCIONES SOBRE EL ALCANCE DEL REGLAMENTO

Existía posibilidad de aplazamiento	CUENTAS CONSOLIDADAS	De grupos con sociedades admitidas a cotización en alguno de los mercados de los estados miembros, que además tuvieran sociedades cotizando fuera de Europa con otras normas internacionalmente aceptables: optativo (1) . <i>España decidía no aplazar la obligatoriedad de las NIC/NIIF hasta el 2007. La Normativa Internacional era obligatoria a partir del 2005 (al contrario que Alemania y Noruega).</i>
		De grupos con sociedades que sólo cotizasen “deuda” en alguno de los mercados de los estados miembros: optativo (2) . <i>España decidía aplazar la obligatoriedad de las NIC/NIIF hasta el 2007 (como Alemania, Noruega, Austria, Francia y Suecia), permitiendo en el 2005 y 2006 optar entre la normativa española reformada o las NIC/NIIF. Ahora bien, si en el 2005 se elegían las NIC/NIIF, en el 2006 ya no se podía escoger la normativa española</i>
Existía completa libertad de acción		De grupos que no cotizasen: optativo (3) <i>España no obligaba a las NIC/NIIF y sí las permitía a partir del 2005 – En cada ejercicio se optaría por ellas o por la normativa española reformada, pero en el momento en el que se eligieran las NIC/NIIF, ya no se podría retornar a la normativa española. Esta decisión coincidía con la recomendación del Libro Blanco</i>
	CUENTAS INDIVIDUALES	Optativo (4) <i>España no obligaba a las NIC/NIIF y tampoco las permitía – Era obligatoria la utilización de la normativa española reformada. Decisión coincidente con la recomendación del Libro Blanco.</i> En el caso de las empresas individuales que cotizasen, el artículo 107 de esta ley obligaba a partir del año 2005 a informar en la memoria sobre las variaciones que habría con un balance y una cuenta de resultados preparados con criterios internacionales

Fuente: elaboración propia

Además en su artículo 106 la Ley modificaba el Código de Comercio para adaptarlo al criterio del valor razonable. Decía textualmente que “se valorarán por su valor razonable los siguientes activos y pasivos:

- a) Activos financieros que formen parte de una cartera de negociación, o se califiquen como disponibles para la venta, o sean instrumentos financieros derivados.
- b) Pasivos financieros que formen parte de una cartera de negociación o sean instrumentos financieros derivados.”

Por tanto, los derivados, debían valorarse por su valor razonable en cualquier caso, mientras que los activos y pasivos financieros restantes, en la medida en que fueran a ser objeto de negociación.

Después añadía que “en ningún caso se aplicará el valor razonable a:

- a) Los instrumentos financieros, distintos de los derivados, que van a ser mantenidos hasta su vencimiento.
- b) Los préstamos y partidas a cobrar originados por la sociedad a cambio de efectivo, bienes o servicios, no mantenidos con fines de negociación.
- c) Las participaciones en sociedades dependientes, en empresas asociadas y en sociedades multigrupo.
- d) Los instrumentos de capital emitidos por la sociedad.
- e) Los contratos en los que se prevé una contrapartida eventual en una adquisición de empresas, motivada por ajustes de la contraprestación por sucesos futuros
- f) Otros instrumentos financiero que, por sus especiales características, se consideren contablemente elementos patrimoniales distintos a los demás instrumentos financieros”.

Como criterio general determinaba la asignación a resultados de las variaciones en el valor razonable de los activos y pasivos financieros (no siguiendo pues la recomendación del Libro Blanco en este aspecto). Dejaba abierta la posibilidad de establecer reglamentariamente casos en los que la variación se aplicara directamente a fondos propios mediante una “reserva por valor razonable”.

Por último, con respecto a las empresas individuales que cotizasen (y para facilitar la comparabilidad de sus cuentas con las de los grupos cotizados elaboradas según NIC/NIIF), se modificaba el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas para establecer el requisito de añadir en la memoria un anexo en el que figuraran las principales variaciones existentes con unas cuentas anuales preparadas según criterios internacionales.

Se introducen pues nuevas indicaciones (decimoquinta y decimosexta) en el artículo 200 del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas. Así, la decimosexta dice textualmente: “Las sociedades que hayan emitido valores admitidos a cotización en un mercado regulado de cualquier Estado miembro de la Unión Europea...” “...y que de acuerdo con la normativa en vigor, únicamente publiquen cuentas anuales individuales, vendrán obligadas a informar en la memoria de las principales variaciones que se originarían en los fondos propios y en la cuenta de pérdidas y ganancias si se hubieran aplicado las normas internacionales de contabilidad aprobadas por los Reglamentos de la Comisión Europea.” La Tabla 1.7. presenta como quedó el panorama de las empresas españolas, afectado en unos casos por el Reglamento Europeo, en otros por la Ley 62/2003 de 30 de diciembre.

TABLA 1.7.
SITUACIÓN FINAL EN ESPAÑA
EN FUNCIÓN DE LA NORMA ORIGEN DE LA OBLIGACIÓN

CUENTAS CONSOLIDADAS		
De grupos que cotizasen en Europa (lo hicieran también o no fuera de ella): <i>obligatoriedad de las NIC/NIIF a partir del 2005</i>	Por Reglamento 1606/2002 (para grupos que sólo cotizasen en Europa pero no fuera)	
	Por Ley 62/2003 (para grupos que además cotizasen fuera) – El Reglamento permitía aplazar la obligatoriedad hasta el 2007 y España no quiso acogerse a dicha opción	
De grupos que sólo cotizasen “deuda” en Europa: <i>durante el 2005 y 2006 opción entre NIC/NIIF y normativa española reformada. Si en 2005 escogían NIC/NIIF, en 2006 ya no podían optar por normativa española. A partir del 2007 obligatoriedad de NIC/NIIF</i>		El Reglamento permitía aplazar la obligatoriedad hasta el 2007. España (Ley 62/2003) en este caso sí quiso acogerse a dicha opción.
De grupos que no cotizasen en Europa: <i>opción entre NIC/NIIF y normativa española reformada a partir del 2005. En el momento en que se escogía NIC/NIIF ya no se podía optar por normativa española</i>	El Reglamento permitía decidir entre todas las posibles alternativas. España (Ley 62/2003) optó por la permisión de las NIC/NIIF y la obligatoriedad desde el momento en que se optase por ellas.	
CUENTAS INDIVIDUALES		
De sociedades que cotizasen en Europa: <i>obligatoriedad de normativa española reformada a partir del 2005 añadiendo un anexo en memoria con balance y cuenta de resultados según criterios internacionales</i>		El Reglamento permitía decidir con entera libertad al igual que antes. España (Ley 62/2003) optó en este caso por la no obligatoriedad y ni siquiera la permisión de las NIC/NIIF
De sociedades que no cotizasen en Europa: <i>obligatoriedad de normativa española reformada a partir del 2005</i>		

Fuente: elaboración propia

4.3.2. Repercusiones de la reforma en el nivel de recaudación fiscal

Entre las razones que justificaron la decisión de España de no permitir la utilización de las NIC/NIIF en las cuentas individuales, se encontraba la pretensión de los organismos reguladores nacionales, de que el proceso de armonización contable afectase lo menos posible al sistema fiscal.

En el Impuesto sobre Sociedades español la base imponible se calculaba del siguiente modo:

- La base imponible individual: a partir del Resultado Contable Individual

- En la tributación consolidada, la base imponible del grupo fiscal: a partir de las bases imponibles individuales (las cuales se calculaban a partir del Resultado Contable Individual) y no a partir de Resultado Contable Consolidado (este último según NIC/NIIF).

Por lo tanto, si en el cálculo del Resultado Contable Individual se prohibía la aplicación de las NIC/NIIF, se evitaba que éstas tuvieran repercusión directa en las bases imponibles (individuales y del grupo fiscal) del Impuesto sobre Sociedades.

Ahora bien, tal cosa en absoluto significaba que el proceso armonizador contable dejase de tener repercusiones en el sistema tributario español. Aunque las NIC/NIIF no afectasen directamente al resultado contable individual, sí lo hacían indirectamente a través de la reforma contable. Esta reforma se aplicaría directamente a las empresas individuales, e incorporaría modificaciones sustanciales para aproximar nuestra normativa a criterios internacionales. Cuando tales modificaciones alterasen el resultado contable, se trataría de un resultado individual, que afectaría por tanto a las bases imponibles individual y del grupo fiscal.

“Si se modifican los criterios y reglas contables para la obtención del resultado contable individual... .. aunque no sería necesario modificar la definición ni las reglas de determinación de la base imponible, variaría tanto una como otra”. “Tal cambio contable sólo puede ser neutral, en términos de recaudación, si se proponen cambios en las reglas fiscales que regulan las correcciones al resultado contable que se aplican para determinar la base imponible” (Corona Romero, 2002: 93)

En estos casos, dice el Libro Blanco que “de no modificarse la legislación fiscal, los previsibles cambios de la normativa contable que se van a producir en el futuro, podrían suponer efectos no deseados de la recaudación por impuestos, es decir, podrían producirse aumentos o

disminuciones de recaudación debidos exclusivamente a posibles modificaciones de criterios y normas contables actualmente vigentes”.
(Libro Blanco, 2002: 366)

No bastaba pues con no permitir la aplicación de las NIC/NIIF en las cuentas individuales. Si lo que se pretendía era, evitar alteraciones en los niveles de recaudación que exclusivamente se debieran a cambios en la legislación contable (reforma contable española consecuencia del proceso armonizador internacional), sería imprescindible introducir modificaciones en la normativa fiscal del Impuesto sobre Sociedades¹⁰.

4.3.3. Necesidad en España de un marco conceptual acorde a la normativa internacional

Autores como Tua Pereda (2001) defendía la necesaria existencia de un marco conceptual en España como paso previo a la reforma contable que se estaba llevando a cabo. Según ellos, el proceso lógico de armonización global debía incluir los siguientes pasos:

1. Acercamiento de entornos económicos
2. Armonización de conceptos (marcos conceptuales)
3. Armonización de normas. Y ello puesto que las normas fluyen de los marcos conceptuales, los cuales a su vez son consecuencia de los entornos económicos en los que se han desarrollado. “La armonización no es tan sólo una cuestión de aproximación de normas sino, más bien y principalmente, de acercamiento de entornos y, en su seno, de conceptos subyacentes tras la práctica de nuestra disciplina” (Tua Pereda, 2001: 39)

¹⁰ En “Reforma contable y fiscalidad” (Corona Romero, 2002) se analizan los cambios a introducir en las normas fiscales de cara a evitar variaciones en los niveles de recaudación provocadas por la reforma contable. En el artículo, como posibles contenidos de la reforma que provoquen esto, se contemplan los siguientes: partidas de gastos, ingresos que se carguen o abonen directamente a patrimonio neto, cambios en políticas contables y corrección de errores fundamentales, la aplicación del criterio del valor razonable y diferencias en la valoración de participaciones en el capital.

El acercamiento de los entornos económicos no era tarea que se circunscribiera al aspecto contable. Abarcaba a la “economía” en general, y por tanto, no era parte del proceso en el que estuvieran involucrados ni la regulación contable ni los organismos de los que ésta emana. No así en las otras dos partes del proceso, acercamiento de marcos conceptuales y de normas. En éstas, el punto de partida de la armonización residía en tales organismos. Pues bien, parecía ser que en España, donde la normativa contable emana todavía del Estado, el afán por alcanzar la armonización de normas en los plazos convenidos estaba provocando el olvido de esta segunda fase intermedia de armonización de conceptos.

El intento de buscar un soporte teórico para las normas contables no era novedoso. Todos los organismos reguladores habían acometido declaraciones de principios en los que perseguían encontrar una justificación teórica para la normativa desarrollada. En España, teníamos el conjunto de principios contables básicos de la primera parte del Plan General de Contabilidad (PGC, en adelante) de 1990 (puestos de manifiesto inicialmente por AECA en 1980), junto con ciertos elementos teóricos de su introducción. Lo que sí resultaba nuevo, era la profundidad y el alcance que desde la década de los setenta, a partir del intento que a este respecto había realizado el FASB, estaban cobrando estos pronunciamientos que incorporaban la denominación de “marcos conceptuales”. Todos ellos tenían un contenido similar, partiendo de las necesidades de los usuarios de la información financiera, se establecían unos objetivos a alcanzar por dicha información, las características que debía poseer para tal fin, unas definiciones de los elementos que intervenían en los estados financieros, los criterios para su reconocimiento y por último los criterios para su valoración. En la normativa vigente española anterior al PGC (Normal y de Pymes) de 2007, todavía no existía un marco conceptual como tal¹¹.

¹¹ Sin menoscabo del presentado por AECA en su Documento: Marco Conceptual para la Información Financiera (Aeca, 1999).

Veamos cuáles eran los distintos entornos económicos en los que se estaban desarrollando las NIC/NIIF y la normativa española.

El entorno económico de las NIC/NIIF, se había caracterizado por un gran desarrollo empresarial, en el que la separación propietarios-empresa estaba profundamente marcada y donde la mayor parte de la financiación empresarial partía de los mercados de capitales. Las normas contables habían emanado del sector privado porque la presencia del Estado no era lo suficientemente fuerte.

En un entorno de este tipo, el Marco Conceptual desarrollado por el IASB en 1989 establecía un sistema contable con el objetivo de suministrar información útil para la toma de decisiones de los inversores. Se trataba de un objetivo de “predicción” y una orientación hacia la utilidad de la información, cuyos destinatarios principales eran los inversores. Los niveles de información exigidos en los estados financieros eran elevados (de cara a su utilidad para la toma de decisiones, las NIC/NIIF añadían, a los estados financieros tradicionales, el estado de flujos de efectivo (EFE), el estado de cambios en el patrimonio neto (ECPN) y otros estados complementarios referentes a información segmentada). Las características más importantes que debía cumplir la información para ser útil eran la relevancia y la comparabilidad. Para conseguirlas, el criterio de valoración que primaba era el del valor razonable (por delante del precio de adquisición que, aunque prudente, provocaba en los elementos patrimoniales la acumulación de valoraciones desfasadas y por tanto “no útiles” para la toma de decisiones).

En cuanto al entorno económico español, el proceso de industrialización más tardío había provocado un crecimiento económico ralentizado que había dado lugar a mercados bursátiles menos desarrollados. Esta situación propició un menor tamaño de la unidad empresarial junto con una no muy marcada separación entre propietarios y dirección de la empresa. La financiación había procedido en mayor medida del sistema bancario que del mercado de capitales y el Estado había tenido siempre un fuerte protagonismo. Queda patente tal

protagonismo en unas normas contables que emanan de él y en una fuerte influencia de la fiscalidad en el mundo empresarial. Así pues, muchas decisiones empresariales se tomaban en función de las ventajas fiscales que ofrecían. Es destacable el hecho de que en el PGC de 1973, el Impuesto sobre Sociedades recibiera un tratamiento parecido al de los dividendos (se contabilizaba como distribución de resultados), considerándose al Estado como un propietario más.

En este entorno, aún sin la existencia de marco conceptual alguno, en los estados financieros imperaba un objetivo de control, de rendición de cuentas, de tal forma que el trasfondo jurídico pesaba más que la sustancia económica de la información en sí. En un sistema orientado hacia la regulación del reparto del resultado y hacia la protección del patrimonio empresarial, la característica primordial de la información no podía ser otra que la de la fiabilidad. Ahora bien, fiabilidad entendida como seguridad aportada por un documento debidamente avalado en base al cual quedan registradas las transacciones (Pulido, 2002), y no como información representativa de la capacidad empresarial real de generar flujos de caja futuros. Es decir, una fiabilidad desde el punto de vista de la prudencia, y no de la realidad de la empresa. Para conseguir tal fiabilidad de cara a la protección del patrimonio, el criterio valorativo principal había sido siempre el coste histórico.

¿Cuándo habría comenzado por tanto, ese proceso de armonización global entre España y el exterior, del que hablaban los autores y en el cual el primer paso era el acercamiento de entornos económicos?

Según Pulido (2002), se puede establecer el inicio de una evolución del entorno económico español aproximándose al internacional en 1989 (año en el que se produce la adaptación de la legislación contable española a las directivas europeas). El fenómeno de la globalización había hecho aumentar el tamaño empresarial, provocando que se incrementase la financiación a través del mercado de capitales, y disminuyera la protección reguladora del estado al aumentar la presión normativa de la Comunidad Europea. Fruto de ello, es el

predominio del precepto de “imagen fiel” por encima de connotaciones fiscales. Así pues, el PGC de 1990, abandonaba el tratamiento del Impuesto sobre Sociedades como distribución de resultados y marcaba el principio de la contabilización del efecto impositivo en España.

Es ese mismo año cuando el IASB aprobaba su Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de la Información Financiera. Sin embargo, ningún marco conceptual se había elaborado en España para recoger una evolución de conceptos teóricos paralela a la evolución que se había sufrido en el entorno económico. Y aún así, se estaba llevando a cabo una reforma a nivel de legislación contable (armonización a nivel de normas).

Una reforma de estas características resultaba insuficiente pues no contemplaba la denominada “armonización conceptual”. Según Tua Pereda (2001), la reforma del ordenamiento español debía realizarse al más alto nivel de fuentes e incorporar el paradigma de utilidad, es decir, contemplar los objetivos de la información financiera y el suministro de información útil para la toma de decisiones; apostar por las características de relevancia y comparabilidad por encima de la fiabilidad (tradicionalmente entendida) y del principio de prudencia; y permitir de esta forma criterios valorativos acordes con ellas como el criterio del valor razonable (por delante del coste histórico)¹². Una reforma por otro lado, en la que el ordenamiento contable cobrase flexibilidad; donde, acercándose al modelo por el que había optado la Unión Europea al adoptar las NIC/NIIF, se diera cabida a las normas profesionales como fuentes supletorias, y donde se pudiera de esta forma, introducir con rapidez las modificaciones que acontecieran en la contabilidad internacional.

¹² Entre las recomendaciones del Libro Blanco se sugería la posibilidad de incorporar al ordenamiento contable español el Marco Conceptual del IASB. Por otra parte el BOICAC No. 58 de junio de 2004, en su apartado IV destinado al Ámbito Internacional, comentaba en referencia al Reglamento (CE) No. 1606/2002, como el Marco Conceptual del IASB ya resultaba aplicable en la Unión Europea. Y esto debido a que en base a las NIIFs ya adoptadas, dicho Marco proporcionaba el criterio para resolver problemas en situaciones en las que no hubiera norma o interpretación determinada. Por otra parte, al no tratarse de una NIIF ni una interpretación, no tenía que ser *adoptado* por el Derecho Comunitario.

Y añade Tua Pereda (2003) cómo, en un marco conceptual más cercano al de las NIC/NIIF, si los cambios en las valoraciones producidos por la aplicación del criterio del valor razonable fueran imputados como beneficios o pérdidas del ejercicio, el resultado contable sería desde luego relevante y útil para predecir, pero no sería un resultado realizado. Se trataría de una magnitud conceptualmente más amplia que ésta, que sumaría los gastos e ingresos del ejercicio con las plusvalías y minusvalías habidas en los elementos de activo y pasivo, estuvieran éstas realizadas o no, e implicaría por tanto romper con el principio de prudencia¹³.

4.3.4. Real Decreto 296/2004 de 20 de febrero, por el que se aprueba el régimen simplificado de la contabilidad.

Otra de las novedades introducidas por la reforma contable en España fue el régimen simplificado de la contabilidad. Podrían aplicarlo todos los sujetos contables que debieran llevar contabilidad según el Código de Comercio y que durante dos ejercicios consecutivos reuniesen al menos dos de las siguientes condiciones:

- Activo no superior a 1 millón de euros.
- Importe neto de la cifra de negocios no superior a 2 millones de euros.
- Número medio de trabajadores no superior a 10.

El Real Decreto ofrecía los conocidos modelos del libro diario y de las cuentas anuales simplificadas. El libro diario se convertía en un modelo con columnas de activo, pasivo, gastos e ingresos. De la suma de tales columnas se obtenían las partidas a trasladar a las cuentas anuales. Desaparecía por tanto aquí el sistema de partida doble por asientos.

¹³ Apunta Tua Pereda (2003) la necesaria diferenciación que habría que establecer entre “resultado realizado”, y “resultado útil o relevante”, conformado éste último por el realizado (que sería el distribuible) más la suma de aquellas partidas todavía no realizadas y que por tanto no pueden ser distribuidas. En la regulación española, tras la reforma del año 2007 de adaptación en materia contable a la normativa internacional, el resultado útil o relevante sería el que arrojaría la contabilidad a través del estado de cambios en el patrimonio neto, compuesto por el “resultado del ejercicio” en la cuenta 129 (resultado realizado y distribuible) y “los cambios llevados directamente a patrimonio neto” a través de las cuentas del grupo 13 (resultado no realizado y por tanto no distribuible).

Se establecían dos Normas de Valoración simplificadas. La primera referente a la valoración de los contratos de arrendamiento financiero. Simplificación de todo el proceso de contabilización de leasings: por un lado las cuotas devengadas en el ejercicio se contabilizarían como gasto del período, por otro, si al final del contrato se ejecutaba la opción de compra, se registraría el activo por su precio de adquisición. La segunda referente a la contabilización del impuesto sobre beneficios. Se simplificaba el proceso de contabilización del impuesto adoptando el método de la cuota a pagar. En él, el gasto por impuesto se contabilizaría por el importe de las liquidaciones fiscales (ya no se contabilizaría pues el efecto impositivo).

Este régimen fue derogado por la ley 16/2007 de reforma y adaptación de la legislación mercantil, la cual comentaremos en el apartado siguiente.

4.3.5. Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea

En concreto esta Ley abordó la reforma de la siguiente normativa:

1. El Código de Comercio
2. El Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas
3. El Plan General de Contabilidad

Veamos más detalladamente algunas de las modificaciones que introdujo.

1. Modificaciones en el Título III del Libro primero del Código de Comercio:
 - a. Sección Segunda De las cuentas anuales: artículos 34 a 41
 - El artículo 34 del Código de Comercio se modifica añadiendo dos estados nuevos a incluir en las cuentas anuales: el estado de cambios en el patrimonio neto y el estado de flujos de efectivo.

- El artículo 35 se modifica especificando la debida separación con la que deben figurar en el balance el pasivo y el patrimonio neto.
 - El artículo 36 del Código contendrá ahora una definición de los elementos básicos del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias.
 - Se añade al Código el artículo 38 bis para incluir el criterio del valor razonable en la valoración de determinados elementos patrimoniales. También se especifica qué variaciones de valor ocasionadas por la introducción de este criterio deben imputarse directamente a patrimonio neto.
 - El artículo 39 se modifica para establecer de manera específica la no amortización del fondo de comercio.
- b. Sección Tercera Presentación de las cuentas de los grupos de sociedades: artículos 42 a 49
- El artículo 46 del Código se modifica para especificar que la incorporación a las cuentas consolidadas de los elementos patrimoniales de las sociedades dependientes se lleve a cabo por su valor razonable. Si la diferencia es positiva, la misma será tratada como un fondo de comercio no amortizable. Si la diferencia es negativa, deberá llevarse directamente a resultados.
 - El artículo 47 del Código se modifica para establecer en el 20% el porcentaje mínimo de participación entre empresas asociadas, tanto si cotizan como si no cotizan (anteriormente para las cotizadas, se exigía un porcentaje mínimo inferior)
2. Modificaciones en las Secciones Primera a Séptima del Capítulo VII del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (TRLSA):
- a. Se modifica el artículo 175 del TRLSA estableciendo los nuevos límites para la elaboración del balance, estado de cambios en el patrimonio neto y memoria abreviadas. Podrán hacer esto las sociedades que

durante 2 ejercicios consecutivos concurren al menos en 2 de las siguientes circunstancias:

- Activo no superior a 2.850.000 euros
- Cifra de negocios no superior a 5.700.000 euros
- Número medio de trabajadores no superior a 50

b. Se modifica el artículo 176 del TRLSA estableciendo límites más permisivos (superiores a los del balance, estado de cambios en el patrimonio neto y memoria abreviados) para la elaboración de la cuenta de pérdidas y ganancias abreviada. Podrán hacer esto las sociedades que durante dos ejercicios consecutivos concurren al menos en dos de las siguientes circunstancias:

- Activo no superior a 11.400.000 euros.
- Cifra de negocios no superior a 22.800.000 euros.
- Número medio de trabajadores no superior a 250.

3. Modificaciones en el Plan General de Contabilidad:

En su disposición final primera, la Ley autorizaba al gobierno a llevar a cabo algo novedoso como era el desarrollo reglamentario del plan general contable en dos Reales Decretos distintos: uno para el nuevo Plan General de Contabilidad y otro específico, nuevo también, para el Plan General de Contabilidad de Pymes.

Finalmente, cabe mencionar que la Ley derogó el Real Decreto 296/2004 por el que se había aprobado el Régimen Simplificado de la Contabilidad.

4.3.6. Reales Decretos 1514 y 1515 / 2007, de 16 de noviembre, por los que se aprueban respectivamente el Plan General de Contabilidad y el Plan General de Contabilidad de Pymes

Hablaremos primero sobre el Real Decreto 1514/2007 por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad, resaltando sus principales diferencias con el Plan General de Contabilidad anterior de 1990.

Las partes del nuevo Plan son cinco:

1. Marco Conceptual de la Contabilidad.
2. Normas de registro y valoración.
3. Cuentas anuales.
4. Cuadro de cuentas.
5. Definiciones y relaciones contables.

Si bien, sólo son obligatorias las tres primeras. La mayoría de ellas ya se encontraban, ordenadas de manera distinta, en el Plan de 1990. La principal novedad está en la primera parte: Marco Conceptual¹⁴.

El Plan de 1990 disponía de una parte destinada a los principios contables. En su lugar, el nuevo Plan General Contable contará ya con un marco conceptual de la contabilidad propiamente dicho, mucho más amplio, dentro del cual, los principios contables aparecerán tan sólo como un apartado más, acompañado de otros seis para configurar la globalidad del marco. Consta pues de un total de siete apartados:

1. Cuentas anuales. Imagen fiel
2. Requisitos de la información a incluir en las cuentas anuales
3. Principios contables
4. Elementos de las cuentas anuales. Definición
5. Criterios de registro
6. Criterios de valoración
7. Principios y normas de contabilidad generalmente aceptados.

Si comparamos el número de principios que aparecían en el PGC de 1990 con el número de principios del PGC de 2007, encontramos algunas diferencias señaladas en la siguiente Tabla 1.8.

¹⁴ Comentado posteriormente por AECA en su serie Documentos de la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad número 1: Marco Conceptual de la Información Financiera (Aeca, 2012)

TABLA 1.8.
COMPARACIÓN DE PRINCIPIOS CONTABLES
PGC 1990 – PGC 2007

Principios PGC 1990: 9	Principios PGC 2007: 6
1 Prudencia	1 Prudencia
2 Empresa en funcionamiento	2 Empresa en funcionamiento
3 Registro	
4 Precio de adquisición	
5 Devengo	3 Devengo
6 Correlación de ingresos y gastos	
7 No compensación	4 No compensación
8 Uniformidad	5 Uniformidad
9 Importancia Relativa	6 Importancia Relativa

Fuente: elaboración propia

Hay tres principios que aparecían en el PGC de 1990 que ya no aparecen como tales (como principios) en el PGC de 2007. Sin embargo, se encuentran implícitos en otros apartados del marco conceptual.

Así pues, el antiguo principio de registro del Plan de 1990, se encuentra ahora inmerso en la propia definición de los elementos de las cuentas anuales (apartado 4 del marco conceptual) y los criterios para su registro (apartado 5). El principio del precio de adquisición de 1990 se encuentra ahora recogido como un criterio de valoración en el apartado 6 del marco. Finalmente, el antiguo principio de correlación de ingresos y gastos está de alguna forma implícito en la nueva redacción del principio del devengo del nuevo Plan: “los efectos de las transacciones o hechos económicos se registrarán cuando ocurran, imputándose al ejercicio al que las cuentas anuales se refieran, los gastos y los ingresos que afecten al mismo, con independencia de la fecha de su cobro o su pago”.

Hay un cambio sustancial en la jerarquización de los principios contables, básicamente en el predominio que se daba en el Plan de 1990 al principio de prudencia. Podemos advertir el cambio si extraemos los matices de las redacciones otorgadas a dicho principio en ambos planes. En la redacción de 1990 aparece que este principio “en caso de conflicto prevalecerá sobre

cualquier otro”. En la nueva redacción, se suprime tal observación y en su lugar aparece la siguiente aclaración: “La prudencia no justifica que la valoración de los elementos patrimoniales no responda a la imagen fiel”. Antes prevalecía el principio de prudencia de entre todos los demás, ahora pasa a prevalecer aquel que mejor conduzca a la imagen fiel de la empresa y su realidad económica.

Otras modificaciones vienen de las nuevas definiciones de los elementos de las cuentas anuales (apartado 4 del Marco Conceptual). Se definen como activos los “bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa, resultantes de sucesos pasados, de los que se espera que la empresa obtenga beneficios o rendimientos económicos en el futuro”. En consecuencia, desaparece la posibilidad de activar determinados gastos como se venía haciendo en el Plan de 1990 (antiguos grupos 20 Gastos de establecimiento y 27 Gastos a distribuir en varios ejercicios).

La modificación del Código de Comercio, a través de la Ley 16/2007, había establecido ya que el estado de flujos de efectivo se incluyera como una cuenta anual añadida a las previamente existentes antes de la reforma contable (balance, cuenta de pérdidas y ganancias y memoria). Sin embargo, en el Real Decreto del Gobierno, el Plan General de Contabilidad establecía en la primera de sus normas de elaboración de las cuentas anuales (de su parte tercera “Cuentas Anuales”), la no obligatoriedad de dicho estado cuando puedan formularse balance, estado de cambios en el patrimonio neto y memoria abreviados. Los requisitos para éste último los hemos comentado ya en el apartado anterior; habían quedado establecidos por la misma Ley 16/2007 a través de la modificación del artículo 175 del TRLSA.

El Plan de 1990 contaba con 7 grupos de cuentas. El Real Decreto establece ahora dos grupos más en el nuevo Plan General Contable: el 8 y el 9. Estos grupos se reservarán para aquellos gastos e ingresos directamente imputados al patrimonio neto como consecuencia de la aplicación del criterio del valor razonable. Las cuentas correspondientes a estos grupos, se regularizarán a final de año con contrapartida en cuentas de neto (grupo 13).

Pasaremos ahora a comentar brevemente algunas de las diferencias entre el Plan General de Contabilidad y el Plan General de Contabilidad para Pymes (Real Decreto 1515/2007 por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pymes y los criterios contables específicos para microempresas)

El Real Decreto 1515/2007 establece en su artículo 2 los requisitos para poder aplicar el Plan General de Pymes, coincidiendo con los mismos que la Ley 16/2007 introducía para poder presentar balance, estado de cambios en el patrimonio neto y memoria abreviados, y por tanto con los mismos que el Real Decreto 1514/2007 fijaba para no tener la obligatoriedad de presentar el estado de flujos de efectivo; a saber, dos de los siguientes durante dos años consecutivos: activo no superior a 2.850.000, cifra de negocios no superior a 5.700.000 y número medio de trabajadores no superior a 50. De esta forma, las empresas que lo cumplan, podrán aplicar el Plan General de Pymes (si bien es opcional), presentando las cuentas anuales propias de este Plan, que son cuatro: balance, cuenta de pérdidas y ganancias, estado de cambios en el patrimonio neto y memoria (no presentan estado de flujos de efectivo); y que coinciden con las abreviadas del Plan General Normal (Real Decreto 1514).

El Plan General de Pymes no contempla los grupos 8 y 9. Por tanto, básicamente salvo excepciones como las subvenciones de capital, no contempla gastos e ingresos imputados directamente a patrimonio neto.

Entre las normas de registro y valoración, el Plan General de Pymes elimina normas relativas a operaciones de escasa realización entre estas empresas:

- Fondo de Comercio
- Instrumentos financieros compuestos
- Contratos de garantía financiera
- Fianzas entregadas y recibidas
- Coberturas contables

- Pasivos por retribuciones a LP al personal
- Transacciones con pagos basados en instrumentos de patrimonio
- Combinaciones de negocio
- Operaciones de fusión, escisión y aportaciones no dinerarias de un negocio entre empresas del grupo

Finalmente, en su artículo 4, el Real Decreto 1515/2007 contempla unos criterios específicos para determinadas empresas que, habiendo optado por el Plan de Pymes, posean la condición de “microempresas”. Hablaremos a continuación de los requisitos y características propias de este régimen.

Los requisitos para que una empresa pueda ser calificada como microempresa, coinciden con aquellos que el Real Decreto 296/2004 estableciera en su día para optar por el régimen simplificado de la contabilidad (dos de los siguientes durante al menos dos años consecutivos): activo no superior a 1.000.000 de euros, cifra anual de negocios no superior a 2.000.000 de euros y número medio de trabajadores no superior a 10.

Los criterios contables simplificados que pueden aplicar estas microempresas también coinciden con aquellos del mismo régimen derogado. Se trata de la contabilización del arrendamiento financiero y de la contabilización del Impuesto sobre Sociedades. En cuanto al primero, las cuotas devengadas se contabilizarán como gasto del período y si al final del contrato se ejecuta la opción de compra, se registrará el activo por su precio de adquisición. En cuanto a la contabilización del impuesto sobre beneficios, se simplifica ésta al registrar el gasto por impuesto por el importe de las liquidaciones fiscales.

Se trata pues de aplicar el Plan General de Pymes, con el mecanismo clásico de la partida doble (no el sistema columnar del régimen simplificado de la contabilidad ya no vigente), pero con ciertos criterios más sencillos (los propios de aquel régimen).

**CAPÍTULO II.
ARMONIZACIÓN
FISCAL A NIVEL
EUROPEO**

CAPÍTULO II. ARMONIZACIÓN FISCAL A NIVEL EUROPEO

Los avances en materia de armonización fiscal a nivel europeo han sido moderados debido, entre otras cosas, a los principios de Unanimidad, Subsidiariedad y Proporcionalidad imperantes en el Derecho Comunitario. El primero de ellos, contemplado en el artículo 93 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea (TCCE), expone que “el Consejo adoptará por unanimidad, a propuesta de la Comisión y previa consulta al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social, directivas para la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los estados miembros que incidan directamente en el establecimiento o funcionamiento del mercado común”. De esta forma, exige el visto bueno de todos los estados miembros para cualquier avance efectivo. Por otra parte, puesto que se trata de competencias compartidas, el ejercicio de las mismas está limitado por el Principio de Subsidiariedad, o adopción de decisiones por parte de la autoridad más próxima al problema, que reduce la intervención sólo a los casos en los que los objetivos no puedan ser alcanzados a través de los propios estados. Finalmente, el Principio de Proporcionalidad establece que ninguna de las propuestas que se planteen deba exceder de aquello que sea necesario para alcanzar los objetivos del Tratado Constitutivo. Todo ello, unido a los recelos a reducir la soberanía nacional por parte de los estados, ha dificultado la velocidad del avance en el proceso armonizador.

En materia de impuestos sobre el factor trabajo, la evolución ha sido incluso más lenta y los avances menores que los acontecidos sobre aquellos que recaen en el factor capital. Esta circunstancia se debe a la mayor movilidad del factor capital con respecto al factor trabajo: a mayor facilidad de movilidad, mayor necesidad de armonización.

Romero, Molina y Labatut (2009); y Rubio y Barroso (2004), realizan intensos repasos cronológicos de los avances producidos en materia de armonización fiscal a nivel europeo. Dividiremos los acontecimientos por décadas.

1. Años 50: Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea

El Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea de 1957, en su artículo 93, mencionaba ya la necesidad de armonizar las diferentes normativas fiscales nacionales “en la medida que dicha armonización sea necesaria para garantizar el establecimiento y el funcionamiento del mercado interior”.

Otros artículos a citar dentro de este mismo Tratado, son los que hacen referencia a la libertad de movimientos en cualquier ámbito, dentro de la esfera de la Comunidad:

- Artículo 14.2 referente a la definición de mercado interior: el mercado interior implicará un espacio sin fronteras interiores, en el que la libre circulación de mercancías y personas, servicios y capitales esté garantizada.
- Artículo 43 referente a la libertad de establecimiento: quedarán prohibidas las restricciones a la libertad de establecimiento de los nacionales de un estado miembro en el territorio de otro estado miembro.
- Artículo 49 referente a los servicios: quedarán prohibidas las restricciones a la libre prestación de servicios dentro de la Comunidad.
- Artículo 56 referente a la libertad de capitales: quedan prohibidas todas las restricciones a los movimientos de capitales entre estados miembros.

De tal forma que la armonización no será una finalidad en sí misma, sino una herramienta necesaria para evitar que las diferencias en los sistemas tributarios impidan la consecución de un mercado interior (Corona Ramón, 1992).

Según Fernández y Álvarez (2003), esta concepción de la armonización fiscal a nivel europeo ha tenido dos implicaciones que han conducido a que el proceso haya avanzado muy lentamente:

- Por un lado su carácter instrumental.
- Por otro, la falta de necesidad de la unificación de los sistemas tributarios nacionales para alcanzar el objetivo marcado (de garantizar el funcionamiento del mercado interior), siendo suficiente para ello un acercamiento gradual de los mismos.

2. Años 60, 70 y 80: Primeros informes y propuestas de Directivas

Durante los años 60, 70 y 80, diversos estudios (Neumark 1962, Van den Tempel 1969, Werner 1970 y Burke 1980), corroboran la indicación manifestada en el Tratado, reafirmando la necesaria armonización de los sistemas fiscales de los estados miembros:

- Neumark 1962, establece un programa de armonización en varias etapas que culmina con un impuesto sobre el beneficio de las sociedades armonizado. La definición de “armonización fiscal” de Neumark se presta a dos interpretaciones. La primera la identifica con el “establecimiento de procesos de consulta entre los estados miembros para establecer los impuestos sobre bases similares y a tipos semejantes. La segunda iría en la línea de la estandarización, propugnando una igualación de las bases y los tipos en todos los estados miembros por decisión de la Unión Europea” (González, Ortiz y Martínez, 2003: 14).
- Van den Tempel 1969, se centra sobre todo en las formas para evitar la doble imposición de dividendos.
- Werner 1970, centrado sobre la realización de una Unión Económica y Monetaria en tres fases: convertibilidad de las monedas comunitarias, centralización de la política monetaria y circulación de una moneda común.

Hace especial énfasis sobre el tratamiento fiscal de los intereses de valores mobiliarios de renta fija.

- Burke 1980, de nuevo incide en el carácter instrumental de la armonización para la consecución de un mercado interior con libre circulación de personas, bienes, servicios y capitales.

En el año 1969 se presentan dos propuestas de Directivas de la Comisión (no serán definitivamente aprobadas hasta 1990, e incorporadas a España en 1991):

- Propuesta de Directiva sobre régimen fiscal aplicable a las sociedades matrices y filiales residentes en distintos estados miembros.
- Propuesta de Directiva sobre operaciones de reestructuración empresarial: fusiones, escisiones, aportaciones de ramas y canje de valores.

En agosto de 1975 se presenta otra propuesta de Directiva sobre armonización del impuesto sobre el beneficio de las sociedades y los sistemas de retención en origen. Plantea por primera vez la adopción de un tipo único para el impuesto entre el 45% y el 55% y una retención común en origen sobre los dividendos del 25%. No llegó a materializarse.

En el año 1977 se aprueba la primera Directiva sobre imposición directa: la Directiva 77/779/CEE, de 19 de diciembre de 1977, sobre asistencia mutua de las autoridades competentes de los estados miembros en el ámbito de los impuestos directos.

En el año 1984 se emite una propuesta de Directiva desde la Comisión, sobre la armonización del tratamiento fiscal de la compensación de pérdidas, permitiendo compensarse no solo con beneficios de ejercicios posteriores sino también con beneficios de ejercicios anteriores y solicitando pues la devolución de impuestos. No llegó a aprobarse¹⁵.

¹⁵ Para un mayor análisis de la propuesta de Directiva sobre compensación de pérdidas *carryback*, acudir a Alonso, Corona y Valera (1997, cap 7).

En el año 1988 se aprueba la Directiva 88/361/CEE de 24 de junio. Con el objetivo de aplicar el artículo 67 del Tratado Constitutivo de la Unión Europea, la Directiva permite la libre circulación de capitales. Esta Directiva será el detonador de inicio de las estrategias de competencia fiscal por parte de los estados miembros. Durante toda la década de los 90, y prácticamente hasta el comienzo de la crisis en el 2008, los países bajarán los tipos nominales sobre la tributación del factor capital con el objetivo de atraerlo.

En febrero de 1989, el temor de que la libre circulación de capitales pudiera conllevar efectos negativos en materia de recaudación, hace que se emitan dos propuestas de Directiva por parte de la Comisión al Consejo:

- Propuesta de Directiva que, para evitar situaciones de ausencia de gravamen, plantea la aplicación de una retención mínima en origen del 15% sobre los intereses obtenidos por no residentes. No se llegó a aprobar.
- Propuesta de Directiva que plantea aumentar las obligaciones de intercambio de información entre las autoridades fiscales de los distintos estados miembros. Tampoco se llegó a aprobar.

3. Año 1990: Directivas Fusiones-Escisiones y Matriz-Filial

En el año 1990 se aprobaron las dos propuestas de Directivas del año 1969:

- Directiva 90/434/CEE, de 23 de julio de 1990, relativa al régimen fiscal común aplicable a las fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canje de acciones realizados entre sociedades de diferentes estados miembros (Directiva Fusiones). Su objetivo era reducir la tributación de determinadas plusvalías procedentes de operaciones de reestructuración empresarial.
- Directiva 90/435/CEE, de 23 de julio de 1990, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de estados miembros diferentes (Directiva Matriz-Filiales). Su objetivo era eliminar la doble

imposición de dividendos repartidos por una filial a su matriz estando las empresas situadas en estados distintos.

También se aprobó el Convenio 90/436/CEE, relativo a la supresión de la doble imposición en caso de corrección de los beneficios de las empresas asociadas. Este convenio también prevé un procedimiento de resolución de litigios para la cuantificación de los precios de transferencia.

Por otra parte se emitieron dos propuestas de Directivas adicionales:

- Propuesta de Directiva que planteaba la posibilidad de la compensación de pérdidas de filiales por parte de las sociedades matrices. No llegó a aprobarse.
- Propuesta de Directiva que planteaba la eliminación de la retención en origen sobre el pago de intereses entre empresas matrices y filiales. Tampoco llegó a aprobarse.

4. Años 1991 a 1995: Informe Ruding

En el año 1992 se emitió el Informe Ruding por parte del Comité de Expertos creado por la Comisión Europea. La creación de dicho Comité forma parte de la decisión de la Comisión de analizar la situación en materia de armonización fiscal y determinar si las diferencias en los sistemas tributarios pudieran estar distorsionando el funcionamiento del libre mercado. El informe concluía que, efectivamente, se daban diferencias en materia fiscal entre los estados, que podían estar influyendo en las decisiones de localización empresarial. Proponía una serie de medidas correctoras, indicando que se hacía necesaria una armonización activa del impuesto sobre el beneficio de las sociedades en Europa.

García-Olmedo (1993) estudia en profundidad este informe. En su trabajo destaca un argumento defendido: el establecimiento de las normas contables

como punto de partida para el cálculo de las magnitudes fiscales, constituye la vía para alcanzar la armonización fiscal en la Unión Europea. Y subraya que el informe considera posible la neutralidad fiscal calculando una base imponible que tenga en cuenta los principios contables. También Hüsing (1999), se muestra partidario de esta idea. El autor manifiesta que el hecho de que los países de la Unión se acogieran a la normativa contable internacional sería una buena base para llegar, a partir de ella, a una armonización en el ámbito fiscal. Tres años más tarde, la adopción de las NIIF a nivel Comunitario en el 2002, dará testimonio de la certeza de este planteamiento. Se trata en definitiva del efecto beneficioso del acercamiento de la normativa fiscal a la contable (y no a la inversa) en el avance del proceso de armonización fiscal a nivel Comunitario.

En el año 1993 se presentan dos nuevas propuestas de Directivas:

- Propuesta de Directiva del Consejo por la que se modifica la Directiva 90/435/CEE, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales, COM (93). La propuesta aumenta el ámbito de la Directiva original, haciéndola aplicable a todas las empresas sujetas al impuesto sobre sociedades, con independencia de su forma jurídica, y permitiendo que la matriz pudiera deducirse los impuestos pagados por la filial. No llegó a aprobarse.
- Propuesta de Directiva del Consejo por la que se modifica la Directiva 90/434/CEE, relativa al régimen fiscal común aplicable a las fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canje de acciones, COM (93). La propuesta reduce el porcentaje de participación exigido (del 25% al 10%) para beneficiarse de la exención de determinadas plusvalías. Tampoco llegó a aprobarse.

En el año 1994 la Comisión presenta dos Recomendaciones no vinculantes relativas al favorecimiento del régimen fiscal de las pequeñas y medianas empresas:

- Recomendación 94/390/CE, de 25 de mayo, relativa al régimen fiscal de las pequeñas y medianas empresas. Solicita a los estados miembros que

corrijan los efectos, sobre los beneficios reinvertidos, de la progresividad del impuesto sobre la renta de las personas físicas. Pretende que la carga tributaria que grava a estas empresas cuando se trata de pequeños empresarios individuales, no exceda a la que pagarían por impuesto sobre el beneficio empresarial en caso de estar constituidas como sociedad.

- Recomendación 94/1069/CE, de 7 de diciembre, sobre la transmisión de las pequeñas y medianas empresas. Solicita a los estados un tratamiento favorable para este tipo de transacciones en beneficio de la continuidad de estas compañías.

5. Años 1996 a 2000: Código de Conducta e Informe Primarolo

En el año 1996 se crea un grupo específico de política fiscal, con el objetivo de intensificar la armonización y estudiar las medidas a llevar a cabo para el correcto funcionamiento del libre mercado: Grupo Monti.

En el año 1997 se aprobó el llamado Paquete Fiscal que contenía las siguientes tres especificaciones:

- El Código de Conducta (elaborado por la Comisión ante el mandato del Consejo ECOFIN de 1 de diciembre de 1997, de que planteara medidas concretas de carácter fiscal). Tenía como objetivo eliminar de los estados miembros aquellas prácticas fiscales distorsionadoras y con capacidad de influencia en las decisiones de localización empresarial. Los países tenían como fecha límite para erradicarlas el 31 de diciembre de 2002.
- Propuesta de Directiva sobre el tratamiento fiscal del pago de intereses y cánones entre empresas asociadas. No será definitivamente aprobada hasta el año 2003.
- Propuesta de Directiva sobre la tributación del ahorro. Igual que la anterior, se aprobó definitivamente como Directiva en el 2003.

En el año 1998, la OCDE emitió el informe *Harmful Tax Competition. An emerging global issue* sobre maneras de combatir la competencia fiscal distorsionadora. Sin ser de aplicación obligatoria por los estados, resultó sin embargo de fuerte influencia y presión política.

En el año 1999, el Informe Primarolo presentado en el Ecofin de Helsinki, cumple con el objetivo del Código de Conducta de detectar un listado con las prácticas fiscales perjudiciales. Se detectaron 66 medidas dañinas, de 271 analizadas, a erradicar en cada uno de los estados miembros.

6. Año 2001: Informe Bolkstein y origen de la BICCIS

Con respecto a la armonización sobre el factor trabajo, la Comunicación de la Comisión de 19 de abril en referencia a las pensiones transfronterizas, aborda cuestiones relativas al distinto trato fiscal entre países otorgado a las aportaciones y a las prestaciones percibidas. Se puede llegar a situaciones tanto de no imposición como de doble imposición, ya que, algunos países como Alemania, gravan las aportaciones a planes de pensiones y no las prestaciones recibidas, mientras que otros como Reino Unido, lo hacen a la inversa. El trabajador del Reino Unido jubilado en Alemania daría lugar a una situación de no imposición. Por el contrario, el trabajador de Alemania jubilado en Reino Unido tributaría doblemente: en el momento inicial de efectuar las aportaciones en Alemania, y en el final de recibir las prestaciones en Reino Unido.

De nuevo sobre la armonización fiscal en torno al factor capital, la Comisión empieza a trabajar un documento que se centra en el impuesto sobre el beneficio de las sociedades a nivel europeo: *Company Taxation in the Internal Market* (Informe Bolkstein). Mantiene un planteamiento muy similar al del Informe Ruding de 1992:

- Estudiar las diferencias fiscales entre países, que pudieran estar afectando a las decisiones de localización empresarial.
- Determinar las medidas correctoras para eliminar obstáculos fiscales a las operaciones transfronterizas.

Moreno (2002) y Sanz Gadea (2003) analizan este informe. Entre los obstáculos fiscales que encuentran a la libre actividad económica entre países, podemos enumerar los relativos a:

1. Precios de transferencia
2. Flujos transfronterizos de dividendos e intereses
3. Compensación transfronteriza de pérdidas
4. Operaciones transfronterizas de reestructuración empresarial

Entre las medidas correctoras para eliminar tales obstáculos diferencian entre medidas concretas, específicas para cada uno de ellos, y medidas más globales en el ámbito general del impuesto sobre el beneficio de las sociedades.

1. Los precios de transferencia son precios de operaciones de compra-venta de existencias entre empresas asociadas. En el caso de empresas asociadas situadas en países con distinto nivel de tributación, podría darse la manipulación de los mismos (estableciéndose por encima o por debajo de los precios de mercado), con el objetivo de desviar los beneficios hacia el estado de menor tributación y evadir así el pago de impuestos.

Las autoridades tributarias de los distintos países han desarrollado mecanismos de determinación de los precios de mercado objetivos para tales transacciones. Los obstáculos a las operaciones transfronterizas radicarían en los altos costes de estos mecanismos cada vez más largos y complejos. “Los problemas consisten esencialmente en elevados costes de cumplimiento y en doble imposición potencial para las transacciones intragrupo” (Moreno, 2002:

27). Según los directivos de empresa, se ha magnificado tanto su exigencia de objetividad, que “con frecuencia no responden ya a ninguna lógica comercial en el Mercado Interior”. Por otra parte, existe la tendencia de exigir requisitos de documentación cada vez más cuantiosos. Las empresas acaban asumiendo la incertidumbre de no saber si sus precios de transferencia serán aceptados.

A este respecto, como medida correctora, el Convenio de Arbitraje 90/436 preveía un proceso de resolución de litigios en cuanto a la cuantificación de los precios de transferencia. Sin embargo, generaba todavía demasiados problemas. Necesitaría ser mejorado para convertirse realmente en un instrumento de legislación comunitaria. Por otra parte, debería establecerse un marco en el que las administraciones fiscales implicadas alcanzaran un consenso previo; de tal forma, que los ajustes efectuados en un país sobre el precio atribuido a una determinada transacción coincidieran con aquellos efectuados sobre el mismo precio en el país de contrapartida.

2. Los flujos transfronterizos de dividendos e intereses: podrían representar obstáculos a las operaciones transfronterizas al dar lugar a situaciones de doble imposición (posibles ante la concurrencia de varias potestades tributarias).

En el año 2001, las medidas correctoras específicas que se hallaban sobre la mesa, se extendían desde una extensa red de convenios bilaterales sobre doble imposición, hasta la Directiva 90/435 sobre empresas matrices y filiales. Esta última suprimía la retención en origen en el pago de dividendos entre tales empresas. Sin embargo, la Directiva exigía un porcentaje de participación directa mínima del 25% y no atendía los problemas de doble imposición en el pago de dividendos entre empresas asociadas con niveles de participación inferior. Tampoco quedaba resuelto el problema de la doble imposición en el pago de intereses, supuesto aún sujeto a retención en origen en

la época del Informe Bolkestein (año 2001). En el 2003, las Directivas 03/48 de Tributación del ahorro, y 03/49 de Tratamiento fiscal del pago de intereses, y la propuesta de actualización de la Directiva Matriz-Filial, disminuirían el peso de estas limitaciones.

3. Compensación transfronteriza de pérdidas. En el caso de los establecimientos permanentes, la tributación por obligación personal de contribuir en el país de residencia conlleva la compensación de las pérdidas al tributar por la renta mundial (incluyendo en ella la renta obtenida por el establecimiento permanente en el país extranjero). No sucede así en el caso de las empresas asociadas de distintos estados, quedando éstas en situación desfavorable en comparación a los establecimientos permanentes.

La medida específica para paliar este obstáculo, que se había intentado llevar a cabo a través de la propuesta de Directiva para la compensación de pérdidas entre matrices y filiales del año 1990, no se había llegado a aprobar.

4. Operaciones transfronterizas de reestructuración empresarial. El obstáculo en este caso sería el elevado coste fiscal de estas operaciones, fusiones, adquisiciones y reorganizaciones internas transfronterizas, en forma de impuestos sobre plusvalías.

La medida específica aprobada y vigente con anterioridad al Informe Bolkstein (Directiva 90/434 sobre Fusiones y Escisiones), establecía el diferimiento de la tributación de dichas plusvalías. Sin embargo, presentaba en el 2001 limitaciones como la de no abarcar todos los tipos de cargas fiscales que se podían derivar de la reestructuración (impuesto de transmisiones), la no existencia de un marco de derecho de sociedades de la UE para las fusiones transfronterizas (tal cosa cambiaría a partir de 2004 con la entrada en vigor del Estatuto de la Sociedad Europea), o la diversidad de condiciones impuestas por los

estados para su aplicación (limitando su alcance con la finalidad de impedir la evasión fiscal). En el 2003, la propuesta de actualización de la Directiva relativa a fusiones y escisiones, disminuiría el peso de estas limitaciones.

Más allá de las medidas específicas establecidas para cada uno de estos obstáculos, la Comisión barajaba soluciones más globales. A continuación enumeramos las posibilidades contempladas (de menor a mayor grado de ambición):

1. Determinar una base imponible del impuesto sobre sociedades de acuerdo a las normas vigentes del Estado origen.
 - Ventaja: no hay que aprobar normativa nueva.
 - Desventaja: dificultad de que el resto de estados, con normativas fiscales diferentes, acepten normativa ajena.

2. Tratar de acercar las normativas nacionales del impuesto sobre sociedades.
 - Ventaja: tampoco hay que elaborar normativa nueva, aunque sí habría que modificar la existente en cada estado.
 - Desventaja: es fácil que los países tampoco estén dispuestos a esto, pues supone una renuncia importante a parte de la soberanía fiscal nacional.

3. Crear un Impuesto sobre Sociedades europeo cuya recaudación, también a nivel de Europa, iría a parar al presupuesto comunitario.
 - Ventaja: máxima armonización plasmada en un único impuesto para Europa.
 - Desventaja: toda la normativa sería completamente nueva. Para los estados miembros supone una renuncia total no sólo a la soberanía fiscal nacional, sino también a los ingresos fiscales procedentes de su recaudación.

La Comisión recomendaba una solución intermedia entre la segunda y tercera opción. Se trataría de establecer normativa comunitaria nueva a nivel europeo, pero sólo para la determinación de la base imponible, es decir, una Base Imponible Común Consolidada del Impuesto sobre Sociedades (BICCS), considerando al grupo de sociedades como unidad contribuyente. De tal forma, que aquellas empresas que operaran en más de un estado, calcularían la base imponible común del grupo de acuerdo a esta normativa, y a continuación la distribuirían entre los estados en función de alguna clave de reparto (inmovilizado, personal, cifras de ventas, etc). A partir de ahí, cada estado determinaría la cuota tributaria, ya de acuerdo a su soberanía nacional, en función del tipo impositivo correspondiente. La recaudación quedaría en manos de las administraciones tributarias nacionales, por lo que no habría renuncia a ingresos fiscales. La propuesta de Directiva no llegaría hasta el 2011.

El informe Bolkstein apuntaba como voluntaria la aplicación de esta base común por parte de los grupos de empresas europeos. Asimismo, consideraba las NIIF idóneas como punto de partida para su cálculo, a pesar del obstáculo que supondría el empleo del criterio del valor razonable frente al criterio del precio de adquisición.

En el mismo año 2001, otro documento de la Comisión, aparte del Informe Bolkstein, será el de Política Fiscal en la Unión Europea. Prioridades para los próximos años. El texto subraya la importancia del Estatuto de la Sociedad Europea como elemento clave a impulsar dentro del proceso armonizador. Además, el documento mantiene diversos elementos en común con el informe Bolkstein:

- Una base imponible común, quedando los tipos e incentivos fiscales dentro de la soberanía de los estados miembros.
- La adopción de las NIIF como punto de partida para su cálculo.

Finalmente, el Reglamento (CE) nº 2157/2001 del Consejo, de 8 de octubre de 2001, aprobaba el Estatuto de la Sociedad Anónima Europea (SE). El mismo entraría en vigor en el año 2004. La Sociedad Europea sería una estructura

legal que permitiría a una empresa operar en distintos países de la Unión Europea con un único estatuto. Así quedaba definida en el derecho comunitario y de manera común en todos los estados miembros. Una Sociedad Europea se establecería con al menos dos empresas originarias de países distintos. Debería contar con un capital mínimo de 120.000 euros y crearse a través de uno de los siguientes procesos: fusión, creación de una sociedad holding europea, establecimiento de una filial europea o transformación.

7. Año 2003: Directivas de la Fiscalidad del ahorro y del Tratamiento fiscal del pago de intereses

En el año 2003, se producen diversos acontecimientos tanto en el ámbito de la armonización fiscal sobre el factor trabajo como en el de la armonización fiscal sobre el factor capital. Veamos primero los sucedidos en el campo del factor trabajo.

En cuanto a la armonización sobre el factor trabajo y de nuevo en referencia a las pensiones transfronterizas, se plantea el problema del trato diferente y discriminatorio que algunos estados conceden a las aportaciones a planes de pensiones nacionales, en comparación con las hechas a planes de pensiones extranjeros. En seis estados miembros (Dinamarca, Bélgica, España, Francia, Italia y Portugal), las contribuciones a planes de pensiones a fondos nacionales concedían desgravación fiscal, mientras que no era así por las efectuadas a planes externos. Esta discriminación obligaba a los trabajadores a suscribir un plan de pensiones diferente cuando se trasladaban a trabajar a otro estado miembro.

En referencia al tratamiento fiscal concedido a las rentas obtenidas por trabajadores altamente cualificados, con respecto a aquellas obtenidas por los menos cualificados, se plantea el problema del trato favorable que algunos estados otorgan a los primeros, que acaba discriminando a los menos

cualificados. La disparidad consiste en gravar a los extranjeros altamente cualificados con tipos más bajos con el fin de atraerlos hacia sí. El problema está en el perjuicio ocasionado sobre los trabajadores nacionales menos cualificados.

Por otra parte, se elabora el documento *Taking action to stop EU drain brain: Commission proposes measures to improve researcher's careers* de 18 de julio de 2003. Con él, la Comisión propone una serie de medidas para frenar la fuga de investigadores europeos a EEUU.

Finalmente, el Tribunal de Justicia Europeo dictaminó que determinadas normativas nacionales, relativas al tratamiento fiscal de dividendos percibidos por personas físicas, no se ajustaban al Tratado de la Comunidad Europea. El problema radicaba en efectuar un trato diferenciado y discriminatorio entre los dividendos nacionales y los dividendos entrantes y salientes. Por los entrantes considerando los procedentes de empresas extranjeras y recibidos por una persona física nacional. Por los salientes los procedentes de una empresa nacional y recibidos por una persona física en el extranjero. La Comisión elaboró una Comunicación al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social Europeo en referencia a este asunto. En concreto, en el caso *Verkooijen*, la normativa Holandesa contemplaba una exención sustancial por los dividendos nacionales percibidos por una persona física en Holanda. Dicha exención no actuaba si los dividendos eran entrantes o procedentes de una empresa extranjera.

De nuevo en el ámbito de la armonización fiscal sobre el factor capital, en el año 2003 se aprobaron dos Directivas más y se presentaron otras dos propuestas:

- Directiva 2003/48/CE del Consejo, de 3 de junio, sobre la fiscalidad del ahorro. Pretende evitar situaciones de ausencia de gravamen en intereses obtenidos por no residentes, sin generar situaciones de doble

imposición. Se establecía un modelo en el que los estados miembros pudieran optar entre aplicar una retención en origen del 20% o el intercambio de información con la Administración Tributaria del país de residencia del perceptor de los intereses.

- Directiva 2003/49/CE del Consejo, de 3 de junio, relativa al régimen fiscal común aplicable al pago de intereses y cánones efectuados entre sociedades asociadas de diferentes estados miembros. Para evitar la doble imposición que se producía, la Directiva elimina la retención en origen en estos casos.
- Propuesta de Directiva del Consejo, por la que se modifica la Directiva 90/435/CEE relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales. Supone una actualización de la original aprobada en 1990, a destacar los siguientes puntos:
 - Ampliación por segunda vez, del ámbito de aplicación de la Directiva, incluyendo nuevas formas jurídicas como la sociedad anónima europea, sociedad cooperativa europea, mutuas, cajas de ahorro, fondos y asociaciones con actividad comercial.
 - Reducir gradualmente del 25% al 10% (15% para el 2007 y 10% para el 2009) el porcentaje de participación mínimo exigido para tener la consideración de sociedades matriz y filial.
 - Permitir a la matriz aplicar los mecanismos para evitar la doble imposición no sólo sobre los dividendos repartidos por la filial directa, sino sobre los repartidos por la cadena de subfiliales en las que se organice el grupo.
- Propuesta de Directiva del Consejo, por la que se modifica la Directiva 90/434/CEE relativa al régimen fiscal común aplicable a fusiones y escisiones. Supone una actualización de la original aprobada en 1990, a destacar los siguientes puntos:
 - Ampliación del ámbito de aplicación de la Directiva, incluyendo la sociedad anónima europea, sociedad cooperativa europea,

mutuas, cajas de ahorro, fondos y asociaciones con actividad comercial.

- Aumentar el número de operaciones al que puede ser de aplicación la Directiva, incluyendo:
- La segregación como forma concreta de escisión
- La transformación de sucursales en filiales

Finalmente, en la Conferencia Europea en relación con la imposición societaria organizada por la Comisión Europea en Roma durante ese mismo año 2003, se insiste sobre la necesidad de sustituir la “unanimidad” exigida para la aprobación de cualquier medida fiscal (según art. 93 del Tratado Constitutivo), por la “cooperación reforzada” (menos rígida y que permite cooperar más estrechamente a un grupo de al menos nueve estados), como única vía de avance en el proceso de armonización fiscal europeo.

8. Última década 2004 a 2014 y acontecimientos recientes: propuesta de Directiva BICCIS

En el año 2004, el debate armonizador volvió a resurgir con fuerza ante la incorporación de diez nuevos países con regímenes fiscales más atractivos consistentes en tipos impositivos vigentes mucho más bajos: República Checa, Eslovaquia, Hungría, Eslovenia, Polonia, Estonia, Letonia, Lituania, Malta y Chipre. Las propuestas de reforma (*Non-Paper* preparado por la Comisión para la reunión informal del ECOFIN del mes de septiembre) volvían a hablar sobre:

- Armonización a nivel de una Base Imponible Común Consolidada (BICCIS); ahora bien, para evitar que posturas enfrentadas de distintos estados bloquearan el proceso armonizador, la BICCIS se planteaba como opcional. Las NIIF vuelven a señalarse como punto de partida indispensable, aceptando las limitaciones del criterio del valor razonable y la notoriedad del balance sobre la cuenta de resultados. Los países se posicionaron ante las propuestas:

- Francia y Alemania a favor.
 - Reino Unido e Irlanda y los recién incorporados, con impuestos más bajos, en contra.
- El Estatuto de la Sociedad Europea y su entrada en vigor en ese año. Las empresas podrían adoptarlo a partir de octubre de 2004.

Sanz *et al.* (2005) señalan cómo se está produciendo “un proceso paralelo de armonización espontánea” y destacan la importancia de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en el proceso de armonización de los impuestos directos. De esta forma, llegan a preguntarse sobre si estamos “ante una armonización fiscal por la vía judicial o ante una judicialización del proceso de armonización” (Sanz *et al.* 2005: 109) (esto último poniendo énfasis en el proceso armonizador como algo previamente existente).

En el año 2008 hubo un intento de presentar un proyecto de Directiva sobre la BICCS por parte del Consejo, pero no llegó a obtener el visto bueno de la Comisión. Fue Irlanda fundamentalmente quien impidió que saliera adelante. El temor de este país venía fundamentalmente dado por el hecho de considerar la BICCS como el primer paso para acabar estableciendo un tipo nominal mínimo común en la Unión Europea. En el caso de Irlanda, esta circunstancia podría tener una fuerte repercusión al presentar el país el tipo estatutario más bajo de todos los estados miembros (12'5% ininterrumpido desde el 2003). A pesar de recibir presiones para cambiar de política fiscal, los irlandeses se resistieron a ello alegando que mantenían una recaudación por impuesto sobre beneficios como porcentaje del Producto Interior Bruto muy parecida e incluso superior (2'7% en 2008) a la de otros estados miembros como Alemania (1'9%), Austria (2'4%) o Grecia (2'4%) (Véase Tabla 5.11.)

En marzo de 2011 llega finalmente la propuesta de Directiva sobre la BICCS de manos del Comisario europeo Algirdas Semeta. Como en el 2004, los países de mayor apoyo continúan siendo Francia y Alemania (seguidos de Italia, España o Suecia) y los de la oposición Irlanda, Holanda, Reino Unido y

los países de Europa del Este. De nuevo se presenta la base común como una posibilidad opcional, circunstancia ampliamente criticada por los países a favor. A ellos la Comisión responde que “el Estado que no quisiera manejar dos normas para la determinación de la base imponible del impuesto sobre sociedades siempre podría derogar su legislación doméstica y operar sólo con la BICIS” (Poza y Prieto, 2012: 156).

En febrero de 2013, la Comisión Europea acuerda presentar una propuesta de Directiva para implementar, en otro área fiscal (la imposición sobre las transacciones financieras¹⁶), el mecanismo de la cooperación reforzada. Se recurre a este mecanismo tras la imposibilidad de alcanzar la unanimidad, requerida para cualquier aspecto relacionado con armonización fiscal. Indica Duran (2014), en referencia a la BICIS, como esta circunstancia es una primera experiencia que podría extenderse a otros ámbitos de la tributación: “si el requisito de unanimidad es un importante obstáculo que dificulta la necesaria armonización fiscal, la utilización del mecanismo de cooperación reforzada aparece como una interesante alternativa” (Duran, 2014: 110).

Desde el año 2014 están saliendo a la luz escándalos de multinacionales con estrategias de planificación fiscal agresiva en estados de la Unión Europea que atentan contra el principio de la libre competencia. Son los casos de Apple y Google en Irlanda, Starbucks en Holanda o Fiat en Luxemburgo, algunos ya con sanciones en firme por parte de la Comisión. En este contexto, recientemente en octubre de 2016, la Comisión ha hecho pública su intención de reanudar la armonización en base a la BICIS, formando parte de un conjunto más amplio de reformas que faciliten el procedimiento de resolución de litigios de doble imposición. De manos del comisario Moscovici, en esta

¹⁶ Nos referimos a la propuesta de Directiva lanzada por la Comisión Europea en septiembre de 2011 con la intención de establecer un sistema común de impuesto sobre las transacciones financieras. Los objetivos eran tres: armonización de la imposición indirecta sobre estas transacciones, seguridad sobre la contribución a la financiación de los costes de la crisis por parte de las entidades financieras y finalmente, creación de desincentivos sobre transacciones perjudiciales para la eficiencia de los mercados financieros (Durán 2014).

ocasión la BICCIS se plantea como obligatoria para los grandes grupos propicios a desarrollar este tipo de estrategias. La propuesta se plantea en dos fases, la primera más sencilla de cálculo de la BICCIS y la segunda más compleja, de consolidación. Pretende garantizar que las empresas con más de 750 millones de ingresos anuales tributen en el lugar donde efectivamente obtienen sus beneficios. Para ello establece que las compañías que localicen una filial en un territorio en el que la tributación sea menos de la mitad de lo que resulte en el estado de la matriz, caso de no poder demostrar el traslado se justifique por razones económicas, serán gravadas por lo que deberían pagar en este último.

La siguiente Tabla 2.1. presenta un listado de las medidas europeas, finalmente aprobadas, con efectos sobre el proceso de armonización en materia de impuestos sobre el beneficio de las sociedades.

TABLA 2.1.
**MEDIDAS APROBADAS A NIVEL EUROPEO
 CON EFECTOS EN LA ARMONIZACIÓN FISCAL DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES**

Norma Europea	Contenido
Directiva 77/779/CEE	Sobre asistencia mutua de las autoridades competentes de los estados miembros en el ámbito de los impuestos directos.
Directiva 88/361/CEE	Relativa a la libre circulación de capitales.
Directa 90/434/CEE	Relativa al régimen fiscal común aplicable a las fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canje de acciones realizados entre sociedades de diferentes estados miembros.
Directiva 90/435/CEE	Relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de estados miembros diferentes.
Convenio 90/436/CEE	Relativo a la supresión de la doble imposición en caso de corrección de los beneficios de las empresas asociadas.
Recomendación 94/390/CE	Relativa al régimen fiscal de las pequeñas y medianas empresas.
Recomendación 94/1069/CE	Sobre la transmisión de las pequeñas y medianas empresas.
Reglamento (CE) 2157/2001	Por el que se aprueba el estatuto de la Sociedad Anónima Europea.
Directiva 2003/48/CE	Sobre la fiscalidad del ahorro.
Directiva 2003/49/CE	Relativa al régimen común aplicable al pago de intereses y cánones efectuados entre sociedades asociadas de diferentes estados miembros.

Fuente: elaboración propia con datos tomados de Fernández y Álvarez (2002)

**CAPÍTULO III.
LA PRESIÓN FISCAL
EN LA UNIÓN
EUROPEA**

CAPÍTULO III. LA PRESIÓN FISCAL EN LA UNIÓN EUROPEA

En este capítulo nos dedicaremos a analizar el concepto de presión fiscal y sus diferentes acepciones, para el conjunto global de la Unión Europea. Se trata de un análisis de la presión fiscal a nivel macroeconómico, dejando el análisis micro para la parte empírica de la investigación. Los distintos apartados dependerán de dos cosas, por una parte de los impuestos que estemos considerando (impuestos totales, impuestos sobre el factor trabajo, capital o consumo, impuesto sobre sociedades, etc.) y por otra, de la magnitud con respecto a la cual se establezca la carga tributaria (PIB, ingresos impositivos totales o base imponible potencial).

Al hablar de presión fiscal global estaremos hablando a nivel conjunto de todos los impuestos. Sin embargo la presión fiscal específica será la ejercida por algún impuesto concreto (*i.e.* por impuesto sobre sociedades, sólo tendría en cuenta los ingresos fiscales por este impuesto, sin considerar el impuesto sobre la renta personal o los impuestos indirectos).

1. Presión fiscal global como porcentaje del PIB

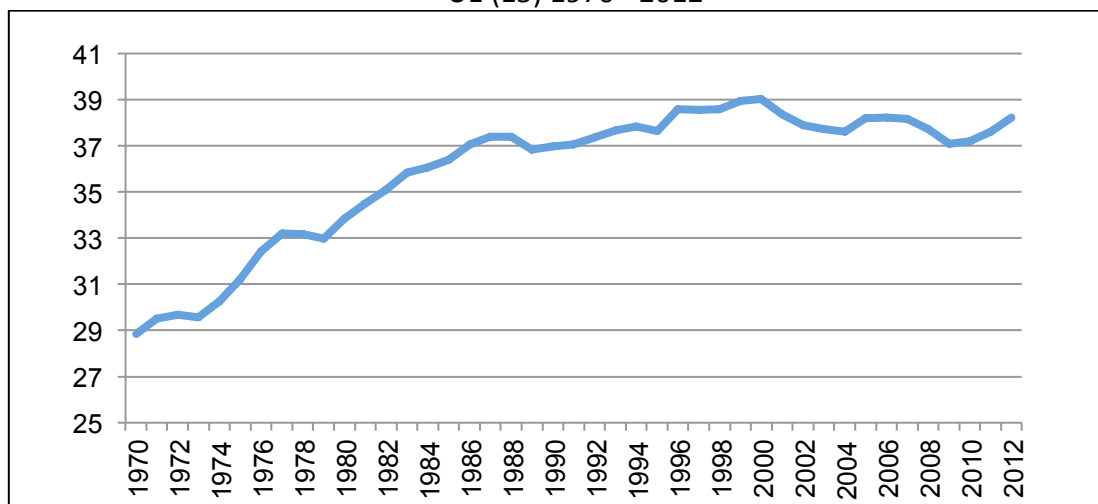
En este apartado estaremos considerando el conjunto de todos los impuestos y la unidad de referencia será el PIB. Ambos, impuestos y PIB, a nivel de toda Europa.

La evolución de los ingresos fiscales totales respecto del PIB en la Unión Europea, presenta un crecimiento durante los años 70, 80 y primera mitad de los 90, y una estabilización desde entonces (Rubio y Barroso, 2004: 22) que contrariamente a lo que se podría esperar, no se ha visto minorada durante la crisis. Hablamos de niveles alrededor del 30% en los años 70, y niveles

Capítulo III. La Presión Fiscal en la Unión Europea

cercanos al 40% desde prácticamente 1996. El Gráfico 3.1. representa esta evolución.

GRÁFICO 3.1.
EVOLUCIÓN DE LA PRESIÓN FISCAL GLOBAL (% PIB)
UE (15) 1970 - 2012



Fuente: elaboración propia a partir de OCDE 2015
<https://data.oecd.org/tax/tax-revenue.htm> - ANEXO TABLA 5.1.

La gráfica muestra cómo la crisis no ha provocado una disminución importante de la presión fiscal global, alcanzando el 38'2% en el año 2012.

Si bien, realizando el análisis de este ratio de manera individualizada por países, existe una gran dispersión en el año 2012 manifestada por una desviación típica de 5'8 puntos y una diferencia entre el mínimo y el máximo de 19'9 puntos. La Tabla 3.1. muestra los valores por países para la presión fiscal global de los años 1996, 2008 y 2012. Éstos han sido después representados en el Gráfico 3.2.

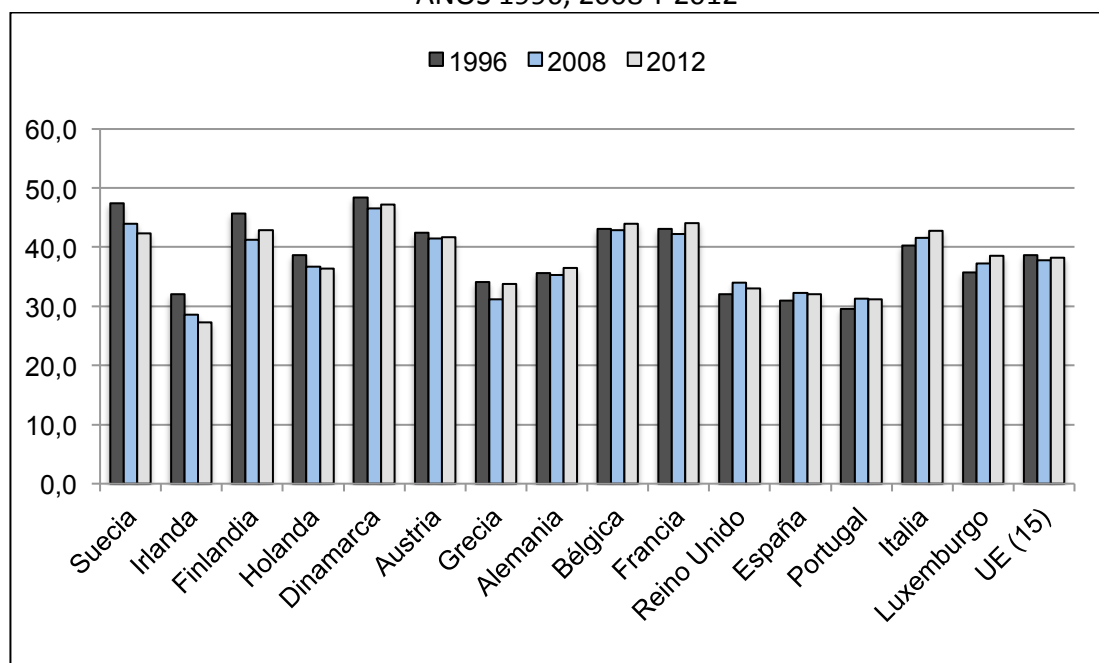
Se observa como los países con menor presión fiscal en el año 1996, Portugal, España, Irlanda y Reino Unido, han aumentado todos sus impuestos salvo Irlanda. Entre los países con mayor presión fiscal en aquel entonces, encontramos tendencias variadas. Algunos como Suecia (-5 puntos), Finlandia (-2'9 puntos) y Dinamarca (-1'2 puntos) la han disminuido, pero otros como Francia (1 punto) y Bélgica (0'9 puntos) la han incrementado.

TABLA 3.1.
 PRESIÓN FISCAL GLOBAL (% PIB) POR PAÍSES
 AÑOS 1996, 2008 Y 2012

	1996	2008	2012	Variación 1996-2012
Suecia	47,4	43,9	42,3	-5,0
Irlanda	32,0	28,6	27,3	-4,7
Finlandia	45,7	41,2	42,8	-2,9
Holanda	38,6	36,6	36,3	-2,3
Dinamarca	48,3	46,6	47,2	-1,2
Austria	42,4	41,4	41,7	-0,7
Grecia	34,1	31,2	33,7	-0,3
Alemania	35,6	35,3	36,5	0,8
Bélgica	43,1	42,9	44,0	0,9
Francia	43,0	42,2	44,0	1,0
Reino Unido	32,0	34,0	33,0	1,0
España	31,0	32,2	32,1	1,1
Portugal	29,6	31,3	31,2	1,6
Italia	40,2	41,5	42,7	2,5
Luxemburgo	35,7	37,2	38,5	2,7
UE (15)	38,6	37,7	38,2	-0,4
Desv.Típ .UE (15)	6,2	5,5	5,8	-0,4
Máximo	48,3	46,6	47,2	-1,2
Mínimo	29,6	28,6	27,3	-2,3
Máx - Mín	18,7	18,0	19,9	1,2

Fuente: elaboración propia a partir de OCDE 2015 -
<https://data.oecd.org/tax/tax-revenue.htm>

GRÁFICO 3.2.
 PRESIÓN FISCAL GLOBAL (% PIB) POR PAÍSES
 AÑOS 1996, 2008 Y 2012



Fuente: elaboración propia a partir de OCDE 2015 –
<https://data.oecd.org/tax/tax-revenue.htm>

A la izquierda quedan los países que han reducido su carga fiscal en el período 1996-2012: Suecia, Irlanda, Finlandia, Holanda, Dinamarca, Austria y Grecia. Destacan Suecia e Irlanda con una disminución de 5 y 4'7 puntos porcentuales respectivamente. A la derecha quedan los países que la han aumentado: Luxemburgo, Italia, Portugal, España, R.Unido, Francia, Bélgica, y Alemania. Destaca Luxemburgo con un aumento de 2'7 puntos porcentuales.

A continuación descompondremos la presión fiscal global en sus distintos componentes, en función de los tipos de impuestos que puedan conformarla.

2. Presión fiscal por factores productivos

En este apartado estudiaremos la presión fiscal soportada por la imposición sobre el factor trabajo, sobre el factor capital y sobre el consumo en la Unión Europea.

2.1. Presión fiscal por factores productivos como porcentaje del PIB

Si descomponemos la presión fiscal global de la Unión Europea entre presión fiscal por impuestos sobre el factor trabajo, presión fiscal por impuestos sobre el factor capital y presión fiscal sobre el consumo; el peso del primero (factor trabajo) respecto del total, siempre ha sido superior al peso del segundo (factor capital).

$$\frac{\text{Ingresos Fiscales}}{\text{PIB}} = \frac{\text{Imp.s/Trabajo} + \text{Imp.s/Capital} + \text{Imp.s/Consumo}}{\text{PIB}}$$

$$\begin{aligned} &\% \text{ Ingresos Fiscales respecto del PIB} = \\ &\% \text{ Imp.s/Trabajo respecto del PIB} + \% \text{ Imp.s/Capital respecto del PIB} + \% \text{ Imp.Indirectos respecto del PIB} \end{aligned}$$

Es decir, se ha dado siempre que:

$\% \text{ Impuestos s/ Trabajo respecto del PIB} > \% \text{ Imp. s/ Capital respecto del PIB}$

Sin embargo, al analizar la evolución de esta composición, podríamos diferenciar varias etapas con tendencias distintas.

2.1.1. Primera etapa: desde los años 70 hasta 1995 (presión fiscal global creciente)

Durante esta etapa ambos porcentajes (presión fiscal sobre el factor trabajo y presión fiscal sobre el factor capital) aumentaban, si bien en mayor medida el primero de ellos. La tendencia era claramente un desplazamiento de la tributación del factor capital hacia el factor trabajo (cuyo tipo implícito, medido como el cociente de los ingresos fiscales que proceden del trabajo, el impuesto sobre la renta personal y las cotizaciones sociales, entre la retribución de los trabajadores, no dejaba de aumentar).

Este desplazamiento de la carga impositiva hacia el factor trabajo, con sus efectos negativos sobre el empleo, venía provocado por:

- Un aumento muy significativo de las cotizaciones sociales, promovido por la necesidad de conseguir financiación para el mantenimiento del estado de bienestar.
- El aumento de la presión fiscal sobre el factor capital se dio en menor medida que la del factor trabajo. Esto se debió a las estrategias de competencia fiscal llevadas a cabo por los estados a partir del año 88, con la Directiva que permitía la libre circulación de capitales: debido a la mayor movilidad de factor capital con respecto al factor trabajo, los estados empezaron a disminuir los tipos nominales de los impuestos de sociedades nacionales, con la finalidad de atraer la inversión de capital extranjero. La presión fiscal sobre el factor capital aumentó (aún a pesar de estas disminuciones), pero en menor medida que la del factor trabajo.

2.1.2. Segunda etapa: desde 1996 hasta 2012 (presión fiscal global estabilizada)

Podríamos decir que la estabilidad de la presión fiscal global durante esta etapa ha sufrido alguna turbulencia durante los años de crisis, por lo que desglosaremos este apartado en dos subperíodos:

- a) Subperíodo 1: de 1996 a 2007 (antes de la crisis)
- b) Subperíodo 2: de 2007 a 2012 (tiempo de crisis)

La Tabla 3.2. presenta la presión fiscal por factores productivos como porcentaje del PIB en la Unión Europea para cada uno de los años desde el 2002 hasta el 2012.

TABLA 3.2.
PRESIÓN FISCAL POR FACTORES PRODUCTIVOS (% PIB)
UE (15) 2002-2012

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Consumo	11,7	11,7	11,7	11,8	11,7	11,5	11,4	11,2	11,5	11,6	11,6
Trabajo	19,5	19,5	19,2	19,2	19,1	19,0	19,6	20,0	19,6	19,7	20,1
Capital	8,2	8,1	8,2	8,6	8,9	9,0	8,5	7,6	7,7	7,8	7,9
Impuestos Totales	39,5	39,2	39,2	39,6	39,8	39,6	39,4	38,8	38,7	39,1	39,7

Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat 2015 – ANEXO TABLAS 5.2., 5.3. y 5.4.

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

Structure of taxes by economic function [gov_a_tax_str]

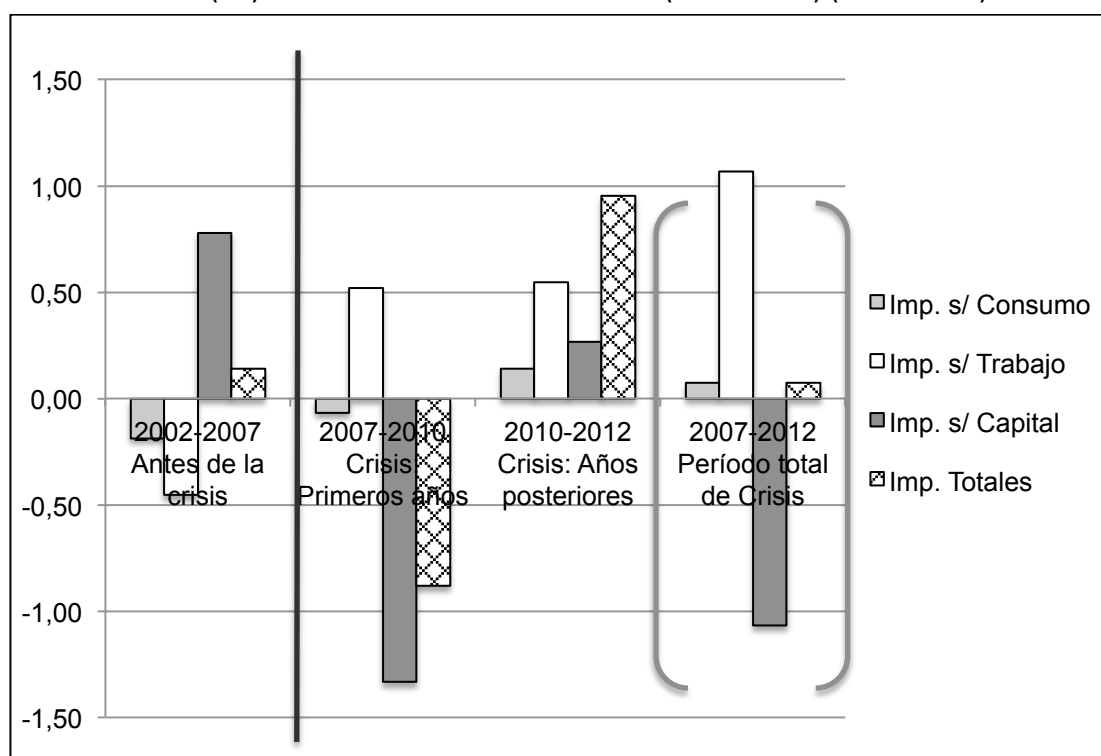
La Tabla 3.3. muestra la variación experimentada por subperíodos, antes de la crisis y tiempo de crisis (2002-2007 y 2007-2012). Este segundo subperíodo, tiempo de crisis, está dividido a su vez en dos: primeros años (2007-2010) y años posteriores (2010-2012). Los valores de la tabla están representados en el Gráfico 3.3.

TABLA 3.3.
VARIACIÓN EN LA PRESIÓN FISCAL POR FACTORES PRODUCTIVOS (% PIB)
 UE (15) – SUBPERÍODOS DESGLOGADOS (2002-2007) (2007-2012)

	2002-2007 Antes de la crisis	2007-2010 Tiempo de crisis: Primeros años	2010-2012 Tiempo de crisis: Años posteriores	2007-2012 Tiempo de crisis: Período total
Consumo	-0,19	-0,07	0,14	0,07
Trabajo	-0,45	0,52	0,55	1,07
Capital	0,78	-1,33	0,27	-1,07
Imp. Totales	0,14	-0,88	0,95	0,07

Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat 2015 – ANEXO TABLAS 5.2., 5.3. y 5.4.
<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
Structure of taxes by economic function [gov_a_tax_str]

GRÁFICO 3.3.
VARIACIÓN EN LA PRESIÓN FISCAL POR FACTORES PRODUCTIVOS (% PIB)
 UE (15) SUBPERÍODOS DESGLOSADOS (2002-2007) (2007-2012)



Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat 2015 – ANEXO TABLAS 5.2., 5.3. Y 5.4.
<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
Structure of taxes by economic function [gov_a_tax_str]

a) Subperíodo 1: de 1996 a 2007 (antes de la crisis)

Los estados, conscientes de los efectos dañinos que sobre el empleo podría conllevar, pusieron el freno a este desplazamiento de la carga impositiva hacia el factor trabajo. La presión se fue trasladando del factor trabajo al factor capital y a los impuestos indirectos (consumo y medioambientales: Reforma Fiscal Verde).

En el impuesto sobre sociedades, el aumento se debió a dos razones:

- Por un lado, los estados empezaron a llevar a cabo reformas consistentes en la reducción de deducciones e incentivos fiscales con tal de engrosar la base imponible del impuesto, compensando sobradamente las bajadas de los tipos nominales.
- Por otra parte, la situación de auge económico y los altos beneficios alcanzados por las empresas en estos años, ocasionaron una recaudación aún mayor.

La fase expansiva a finales de los años 90 provocó no sólo un boom en los beneficios empresariales sino también una explosión de los mercados financieros internacionales con la realización de cuantiosos rendimientos procedentes del ahorro y la inversión.

Zubiri (2001) resume en cuatro las razones otorgadas por los países en estos años para justificar las políticas fiscales sucesivas de reducción del nominal:

- Necesidad de fomentar el empleo y el crecimiento
- Fortalecer la competitividad
- Proteger el medio ambiente
- Razones políticas

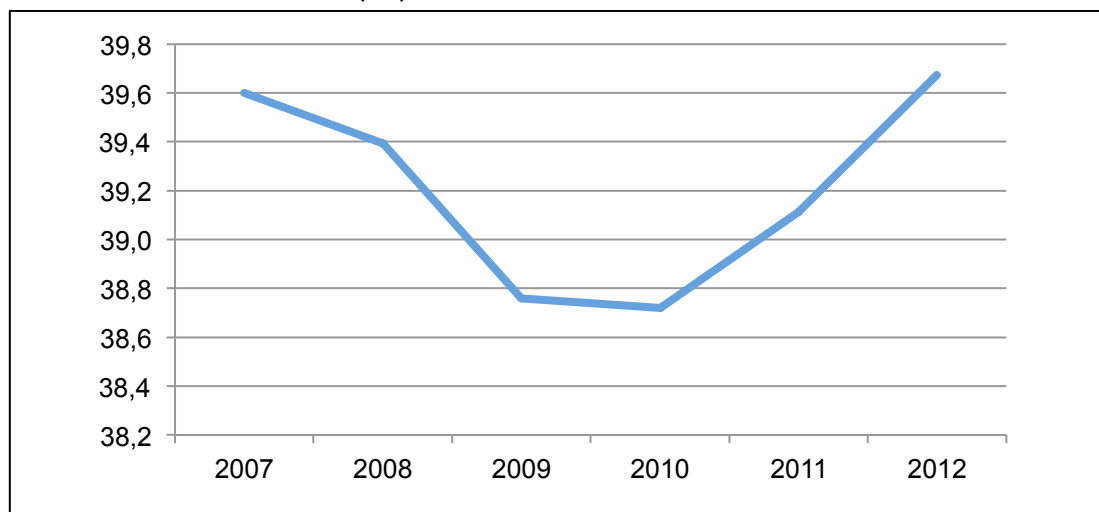
En su trabajo, el autor argumenta que, al fin y al cabo, los países han utilizado los ingresos adicionales del crecimiento económico para reducir impuestos, manteniendo la recaudación estable. Manifiesta su preocupación por el posible incumplimiento potencial del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) en el momento terminara la época de bonanza. El PEC, consistente en un endeudamiento y un déficit no superiores al 60% y 3% del PIB, podría verse en peligro con unos tipos tan bajos en el momento cambiara la tendencia de la economía. Finalmente aventura si no habría sido más sensato mantener tipos, aprovechar el auge económico para aumentar la recaudación, pagar con ella deuda disminuyendo el endeudamiento, de forma que cuando llegara el declive, no hubiera riesgos de incumplimiento.

Martínez (2002), por su parte, argumentará que las reformas de la segunda mitad de los años 90 (bajadas generales de los tipos nominales tanto en impuestos sobre el trabajo como sobre el capital) no vienen promovidas por ninguna institución europea, sino que son más bien el resultado de un avance en el proceso de integración que provoca un efecto imitación entre países (entre las normativas fiscales nacionales de los distintos estados miembros). Respecto a la disminución de tipos en los impuestos sobre el factor trabajo, destaca la reducción de los mínimos en las tarifas del IRPF, quedando patente la intención de los estados de favorecer las rentas más bajas. Entre los estados con mayor reducción de tipos mínimos en el período 1998-2001, cabría destacar: Holanda, Luxemburgo, Reino Unido y Alemania. Respecto a la disminución de tipos en los impuestos sobre el factor capital, los países con mayor reducción del nominal en el impuesto sobre sociedades serían: Alemania, Bélgica, Luxemburgo y Holanda.

b) Subperíodo 2: de 2007 a 2012 (tiempo de crisis)

El Gráfico 3.4. presenta la evolución de la presión fiscal global como porcentaje del PIB para la Unión Europea durante los años de la crisis (se trata del último tramo del Gráfico 3.1.).

GRÁFICO 3.4.
EVOLUCIÓN DE LA PRESIÓN FISCAL GLOBAL (% PIB)
UE (15) EN TIEMPO DE CRISIS 2007-2012



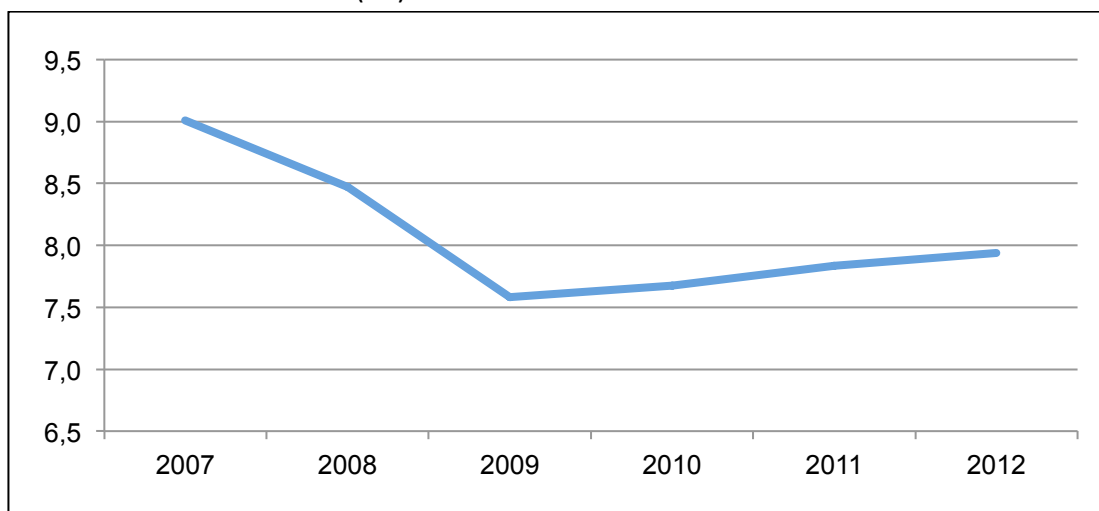
Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat 2015 – ANEXO TABLAS 5.2., 5.3. Y 5.4.
<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
Structure of taxes by economic function [gov_a_tax_str]

La presión fiscal global cayó 0'9 puntos porcentuales en los primeros años de la crisis (39'6% del PIB en 2007 y 38'7% en 2010), recuperándose del todo posteriormente (recupera un 1% de 2010 a 2012). Veamos la justificación de estas oscilaciones en función de la presión por factores productivos en que se descompone esta presión global.

La justificación de esta caída y posterior recuperación viene determinada sobre todo por la presión fiscal sobre el factor capital. Los bajos beneficios empresariales tuvieron que ver sin duda en la caída de la presión fiscal global. Durante los primeros años de la crisis, la presión sobre el factor capital cayó 1'33 puntos porcentuales, de 9 a 7'7. Se recuperó pero insuficientemente durante los años siguientes en 0'27 puntos porcentuales. Con lo cual, el efecto final del factor capital sobre la presión fiscal global durante los años de crisis fue una merma de 1'07 puntos porcentuales.

El Gráfico 3.5. presenta la evolución de la presión fiscal por el factor capital como porcentaje del PIB para la Unión Europea durante los años de la crisis.

GRÁFICO 3.5.
EVOLUCIÓN DE LA PRESIÓN FISCAL SOBRE EL FACTOR CAPITAL (% PIB)
UE (15) EN TIEMPO DE CRISIS 2007-2012



Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat 2015 – ANEXO TABLA 5.4.

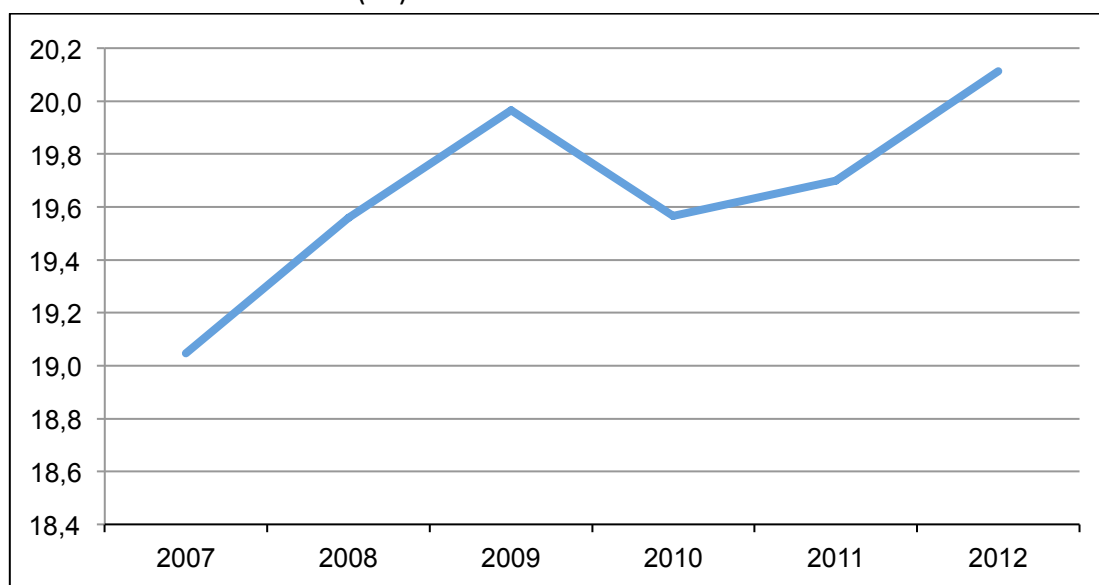
<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

Structure of taxes by economic function [gov_a_tax_str]

Si bien, esta merma se vio compensada por un cambio de tendencia en la presión fiscal sobre el factor trabajo, la cual venía disminuyendo desde el año 1996, y en el 2008 con la crisis, volvió a aumentar. El aumento (desde el 2007 hasta el 2012, durante todos los años de crisis) fue de 1,07 puntos porcentuales, justo la merma sufrida en la presión fiscal sobre el factor capital. Se consiguió de esta forma mantener el nivel de las arcas europeas. Sin embargo, habría que estar alerta sobre este giro, no supusiera un cambio de tendencia en la estructura de soporte de la carga fiscal por factores económicos. No volviéramos a las andadas (con políticas del período 70-95), cargando en exceso el factor trabajo para paliar la falta de recaudación procedente de impuestos sobre el factor capital, con las consecuencias negativas que tal cosa podría conllevar sobre el empleo.

El Gráfico 3.6. presenta la evolución de la presión fiscal por el factor trabajo como porcentaje del PIB para la Unión Europea durante los años de la crisis.

GRÁFICO 3.6.
EVOLUCIÓN DE LA PRESIÓN FISCAL SOBRE EL FACTOR TRABAJO (% PIB)
UE (15) EN TIEMPO DE CRISIS 2007-2012



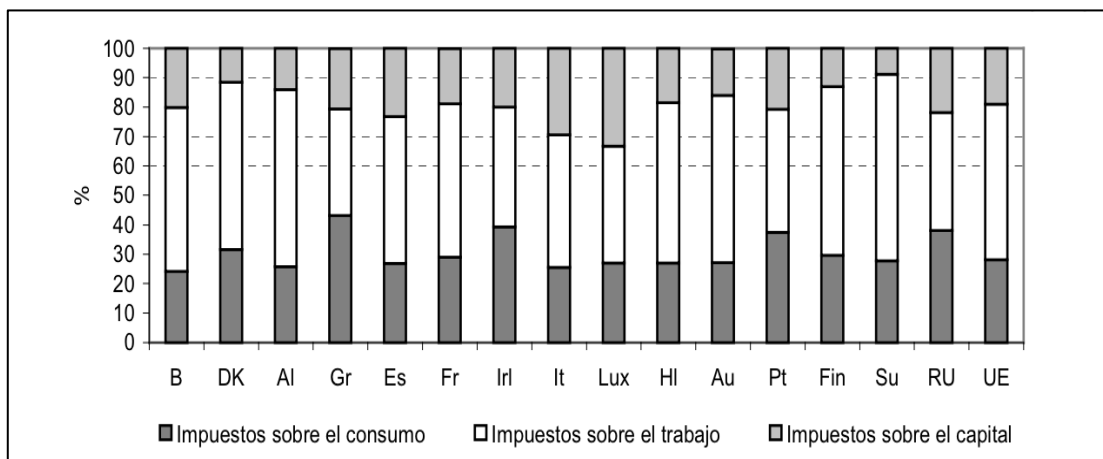
Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat 2015 – ANEXO TABLA 5.3.

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
Structure of taxes by economic function [gov_a_tax_str]

2.2. Presión fiscal por factores productivos como porcentaje en los ingresos impositivos totales

Tal como indican Rubio y Barroso (2004: 30), en el año 95, la mayor parte de los recursos procedían del trabajo (52,9%), mientras que la participación relativa del capital era mucho menor (por debajo del 20%). El Gráfico 3.7. presenta la participación relativa de los distintos factores en los ingresos impositivos totales de ese año por países.

GRÁFICO 3.7.
 PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LOS DISTINTOS FACTORES PRODUCTIVOS
 EN LOS INGRESOS IMPOSITIVOS (% IMPUESTOS TOTALES)
 POR PAÍSES - AÑO 1995



Fuente: Tomado de Rubio y Barroso (2004)

Si comparamos estos niveles con los del año 2007 de la Tabla 3.4., observamos cómo se produce una disminución del peso relativo de los impuestos que recaen sobre el factor trabajo (situado en el 47,4%), y un aumento del peso de aquellos sobre el factor capital (que alcanza el 23,2%).

Sin embargo en el 2012, tras los años de crisis, se observa un cambio en esta tendencia: la participación relativa del factor trabajo vuelve a aumentar en 2'9 puntos porcentuales (hasta el 50,3%), a la vez que cae en cuantía similar la participación relativa del factor capital (hasta el 20,3%).

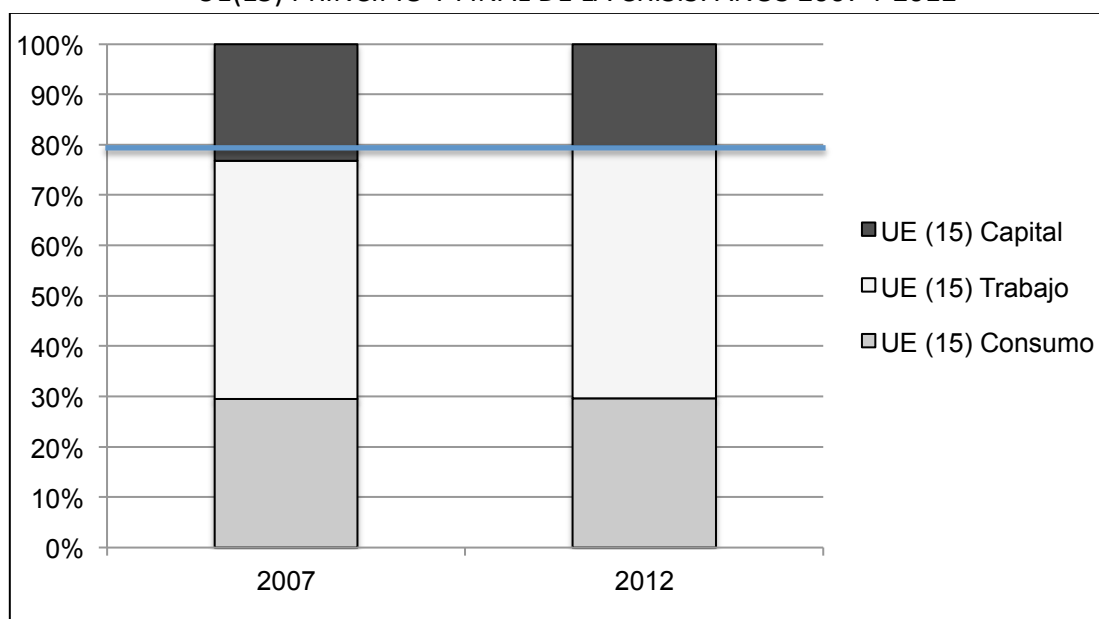
La Tabla 3.4. presenta la participación relativa de los distintos factores productivos en los ingresos impositivos totales, para el conjunto de la Unión Europea, durante los años de crisis (2007 a 2012). Los valores del principio y final de la crisis, años 2007 y 2012, están representados en el Gráfico 3.8.

TABLA 3.4.
 PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LOS DISTINTOS FACTORES PRODUCTIVOS
 EN LOS INGRESOS IMPOSITIVOS (% IMPUESTOS TOTALES)
 UE(15) EN TIEMPO DE CRISIS 2007-2012

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Consumo	29,5	29,2	29,3	30,1	30,0	29,7
Trabajo	47,4	49,0	50,9	50,0	49,9	50,3
Capital	23,2	22,0	20,1	20,1	20,3	20,3
Impuestos Totales	100,1	100,2	100,3	100,2	100,2	100,2

Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat 2015 – ANEXO TABLAS 5.5., 5.6. Y 5.7.
<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
Structure of taxes by economic function [gov_a_tax_str]

GRÁFICO 3.8.
 PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LOS DISTINTOS FACTORES PRODUCTIVOS
 EN LOS INGRESOS IMPOSITIVOS (% IMPUESTOS TOTALES)
 UE(15) PRINCIPIO Y FINAL DE LA CRISIS: AÑOS 2007 Y 2012



Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat 2015 – ANEXO TABLAS 5.5., 5.6. Y 5.7.
<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
Structure of taxes by economic function [gov_a_tax_str]

La Tabla 3.5. muestra la variación experimentada en esa participación relativa durante el tiempo de crisis (2007-2012), diferenciando entre los primeros años (2007-2010) y los años posteriores (2010-2012).

TABLA 3.5.
 VARIACIÓN EN LA PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LOS DISTINTOS FACTORES
 PRODUCTIVOS EN LOS INGRESOS IMPOSITIVOS (% IMPUESTOS TOTALES)
 UE (15) - TIEMPO DE CRISIS (2007-2012)

	2007-2010 Tiempo de crisis: Primeros años	2010-2012 Tiempo de crisis: Años posteriores	2007-2012 Tiempo de crisis: Período total
Consumo	0,5	-0,4	0,1
Trabajo	2,6	0,3	2,9
Capital	-3,1	0,1	-3,0

Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat 2015 – ANEXO TABLAS 5.5., 5.6. Y 5.7.
<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
Structure of taxes by economic function [gov_a_tax_str]

2.3. Presión fiscal por factores productivos como porcentaje de la base imponible potencial (tipos implícitos)

Finalmente, resultará adecuado estudiar cómo han evolucionado los tipos implícitos de los distintos factores productivos, puesto que sirven como medida de la carga fiscal efectiva soportada por cada categoría de renta. Expresan los ingresos fiscales procedentes de los impuestos que recaen sobre un factor productivo, como porcentaje de su base imponible fiscal potencial (recogida en las cuentas anuales).

$\text{Tipo Implícito (del factor X)} = \frac{\text{Ingresos Impositivos (procedentes del factor X)}}{\text{Base Imponible Potencial (procedente del factor X)}}$

El tipo implícito del consumo es el cociente entre:

- Numerador: los ingresos fiscales por impuestos sobre el consumo
- Denominador: el gasto final en consumo de los hogares de una economía.

El tipo implícito del trabajo es el cociente entre:

- Numerador: la recaudación fiscal obtenida por los impuestos sobre el factor trabajo (impuestos sobre la renta personal y cotizaciones sociales)
- Denominador: la retribución total de los trabajadores de un país.

El tipo implícito del capital es el cociente entre:

- Numerador: los impuestos que gravan la rentabilidad del ahorro y la inversión (tanto de particulares como de empresas)
- Denominador: las rentas del capital y los beneficios empresariales

Las tendencias en el tipo implícito del capital reflejan una gama muy amplia de factores y variantes, y deben ser interpretadas con cautela.

Partiremos de las dos etapas establecidas por Rubio y Barroso (2004): 1970-1994 y 1995-2001, para ampliar el estudio a una tercera etapa más actualizada: 2002-2012.

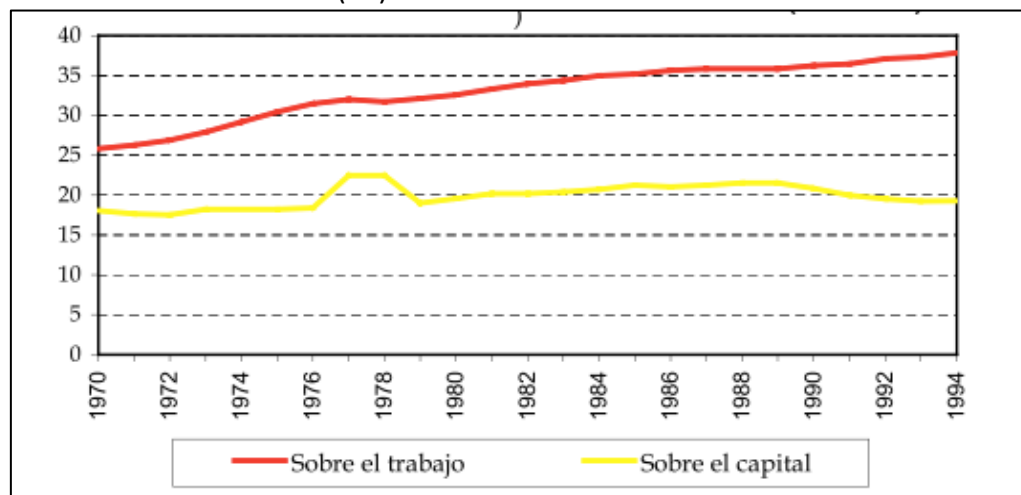
Los tipos que utilizan los autores en las dos primeras gráficas son los calculados por los servicios técnicos de la Comisión Europea¹⁷, si bien no son directamente comparables en valores absolutos puesto que los utilizados en la primera gráfica son los calculados por la ESA79 (*European System of Accounts* 1979) y los de la segunda son los calculados por la ESA95 (*European System of Accounts* 1995), siendo normalmente los primeros más altos que los segundos. Los tipos utilizados en la tercera gráfica para actualizar el estudio han sido obtenidos directamente de Eurostat. Por tanto, lo interesante no es el valor absoluto de los tipos, sino las tendencias seguidas por los mismos.

Vaya por delante la consideración de cómo el tipo implícito del factor trabajo siempre ha estado muy por encima del tipo implícito del factor capital. Dicho en otras palabras, el trabajo siempre ha pagado proporcionalmente con respecto a su retribución, un precio más alto por impuestos, que el capital.

El Gráfico 3.9. presenta la evolución de los tipos implícitos de gravamen para la Unión Europea durante la primera etapa (1970 a 1994).

¹⁷ *Structures of the Taxation Systems in the EU. Data 1995-2001. European Communities* 2003.

GRÁFICO 3.9.
EVOLUCIÓN DE LOS TIPOS IMPLÍCITOS DE GRAVAMEN FACTOR TRABAJO Y CAPITAL
UE (15) PRIMERA ETAPA 1970-1994

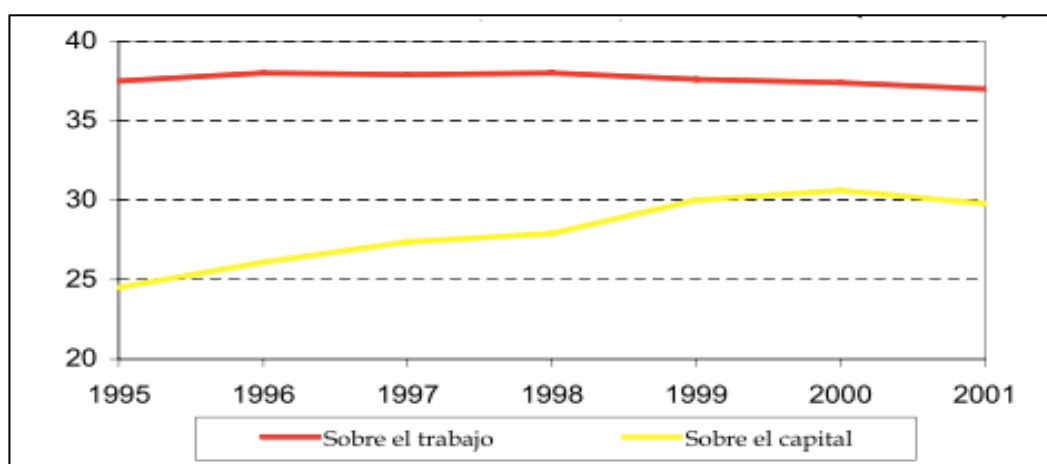


Fuente: Tomado de Rubio y Barroso (2004)

En la primera etapa, el tipo implícito del factor trabajo aumentó en más de 12 puntos porcentuales. El tipo implícito del factor capital aumentó tan sólo en 1,22 puntos porcentuales. La diferencia entre los tipos de ambos factores se agrandó durante este período.

El Gráfico 3.10. presenta la evolución de los tipos implícitos de gravamen para la Unión Europea durante la segunda etapa (1995 a 2001).

GRÁFICO 3.10.
EVOLUCIÓN DE LOS TIPOS IMPLÍCITOS DE GRAVAMEN FACTOR TRABAJO Y CAPITAL
UE (15) SEGUNDA ETAPA 1995-2001



Fuente: Tomado de Rubio y Barroso (2004)

En la segunda etapa cambia la tendencia de ambos factores. El tipo implícito del factor trabajo se mantuvo muy estable, disminuyendo ligeramente en torno a 1 punto porcentual a partir de 1998. El tipo implícito del factor capital aumentó mucho, en más de 6 puntos. La brecha entre ambos tipos se acorta.

Finalmente, la Tabla 3.6. y el Gráfico 3.11. presentan la evolución de los tipos implícitos durante la tercer etapa (2002 a 2012).

TABLA 3.6.
TIPOS IMPLÍCITOS DE GRAVAMEN POR FACTORES PRODUCTIVOS
 UE (15) TERCERA ETAPA 2002-2012

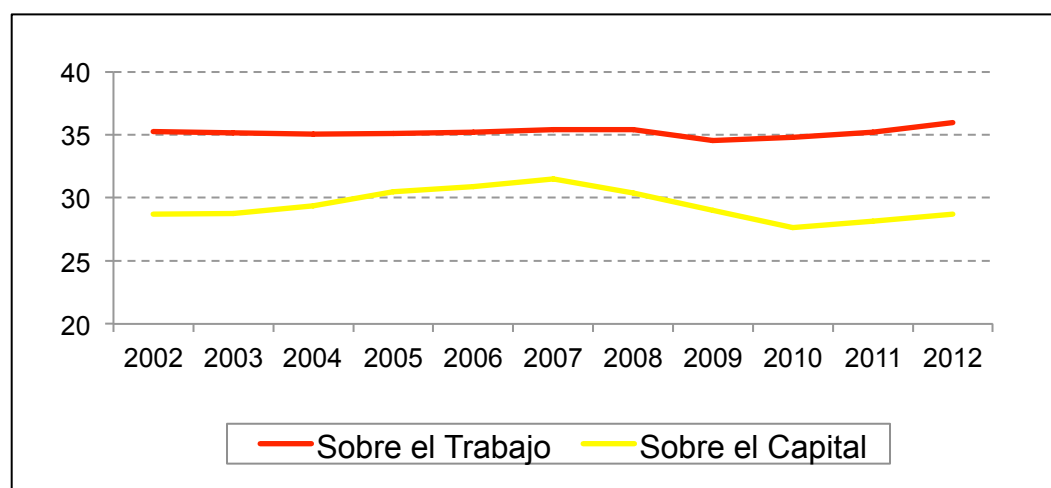
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Consumo	21,9	21,9	22,2	22,4	22,5	22,4	21,8	21,2	21,7	21,8	21,7
Trabajo	35,3	35,2	35,1	35,1	35,2	35,4	35,4	34,5	34,8	35,2	36,0
Capital	28,7	28,8	29,4	30,5	30,9	31,5	30,4	29,0	27,6	28,1	28,7
Brecha											
Trabajo-Capital	6,6	6,4	5,7	4,6	4,3	3,9	5,0	5,5	7,2	7,1	7,3

Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat 2015 – ANEXO TABLAS 5.8., 5.9. Y 5.10.

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

Implicit tax rates by economic function [gov_a_tax_itr]

GRÁFICO 3.11.
EVOLUCIÓN DE LOS TIPOS IMPLÍCITOS DE GRAVAMEN FACTOR TRABAJO Y CAPITAL
 UE (15) TERCERA ETAPA 2002-2012



Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat 2015 – ANEXO TABLAS 5.8., 5.9. Y 5.10.

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

Implicit tax rates by economic function [gov_a_tax_itr]

Durante la tercera etapa la tendencia continuó parecida hasta el 2007 (constante el trabajo y aumentando el capital), llegando a estar ambos tipos a una diferencia tan sólo de 3,9 puntos porcentuales, la más estrecha hasta el momento. Pero la llegada de la crisis en el año 2008 provocó un cambio de tendencia en el factor capital que comenzó a caer (disminuyendo en 2,8 puntos porcentuales desde 2008 hasta 2012: de 31,5 a 28,7). El tipo implícito del factor trabajo sin embargo, llegó a aumentar ligeramente (0,6 puntos) en el mismo período (de 35,4 a 36). El resultado fue de nuevo un ensanchamiento de la brecha entre ambos tipos al final de la tercera etapa (7,3 puntos entre ambos).

Habrà que atender a este último despunte del tipo implícito sobre el factor trabajo, no se convierta en un cambio de tendencia que llevara de nuevo a corrientes alcistas como las de los años 70 y 80 y al consecuente perjuicio sobre el empleo.

3. Impuesto sobre sociedades

3.1. Tipos nominales del impuesto sobre sociedades

Los tipos nominales del impuesto sobre el beneficio de las sociedades siguen una trayectoria descendente desde los años 80 (en especial desde el año 88 con la Directiva de la libre circulación de capitales) debido a estrategias de competencia fiscal llevadas a cabo por los estados, para atraer la inversión del factor capital al propio terreno nacional.

Si bien podemos observar cómo durante los años de crisis (2008 al 2014), los estados no bajan tanto los tipos y los mantienen en torno al 27%, para paliar la caída de la recaudación provocada por beneficios empresariales bajos.

TABLA 3.7.
TIPOS IMPOSITIVOS NOMINALES DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES UE (15) – 1980, 1990 Y 1995-2014

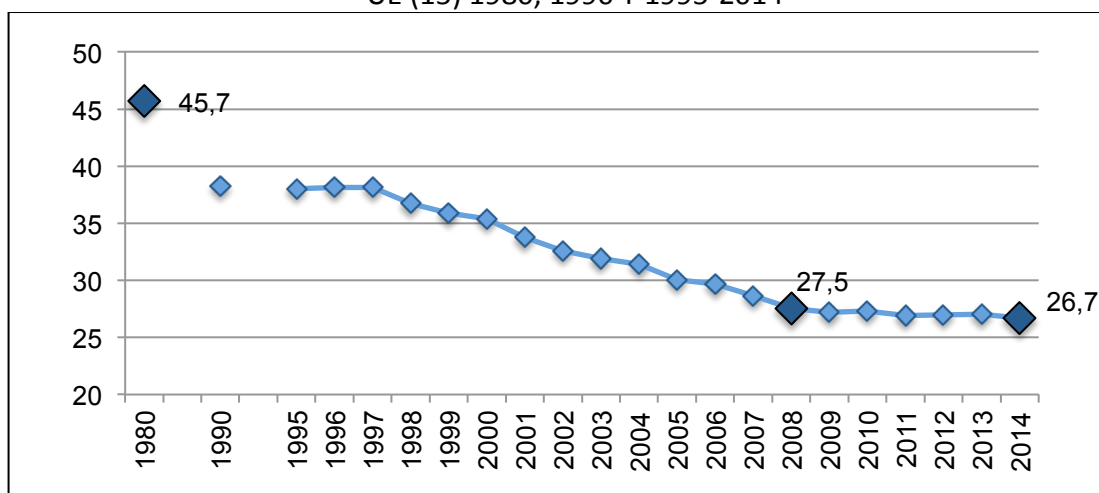
	1980	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
UE (15)	45,7	38,3	38,0	38,2	38,1	36,7	35,9	35,4	33,8	32,6	31,9	31,4	30,1	29,6	28,7	27,5	27,2	27,3	26,9	27,0	27,0	26,7
Des.Típ.	8,2	5,8	8,1	7,9	8,1	6,9	6,4	6,7	5,5	6,0	6,3	6,2	6,3	6,3	6,4	5,2	5,2	5,2	5,5	5,9	5,8	6,4
Alemania	56,0	50,0	56,8	56,7	56,7	56,0	51,6	51,6	38,3	38,3	39,6	38,3	38,7	38,7	38,7	30,2	30,2	30,2	30,2	30,2	30,2	30,2
Austria	55,0	43,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0
Bélgica	43,0	41,0	40,2	40,2	40,2	40,2	40,2	40,2	40,2	40,2	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0
Dinamarca	40,0	40,0	34,0	34,0	34,0	34,0	32,0	32,0	30,0	30,0	30,0	30,0	28,0	28,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	24,5
España	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	32,5	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
Finlandia	33,0	25,0	25,0	28,0	28,0	28,0	28,0	29,0	29,0	29,0	29,0	29,0	26,0	26,0	26,0	26,0	26,0	26,0	26,0	24,5	24,5	20,0
Francia	50,0	37,0	36,7	36,7	41,7	41,7	40,0	37,8	36,4	35,4	35,4	35,4	35,0	34,4	34,4	34,4	34,4	34,4	34,4	36,1	36,1	38,0
Grecia	49,0	46,0	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	37,5	35,0	35,0	35,0	32,0	29,0	25,0	25,0	25,0	24,0	20,0	20,0	26,0	26,0
Holanda	43,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	34,5	34,5	34,5	31,5	29,6	25,5	25,5	25,5	25,5	25,0	25,0	25,0	25,0
Irlanda	50,0	40,0	40,0	38,0	36,0	32,0	28,0	24,0	20,0	16,0	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5
Italia	36,0	36,0	52,2	53,2	53,2	41,3	41,3	41,3	40,3	40,3	38,3	37,3	37,3	37,3	37,3	31,4	31,4	31,4	31,4	31,4	31,4	31,4
Luxemburgo	40,0	34,0	40,9	40,9	39,3	37,5	37,5	37,5	37,5	30,4	30,4	30,4	30,4	29,6	29,6	29,6	28,6	28,6	28,8	28,8	29,2	29,2
Portugal	:	37,0	39,6	39,6	39,6	37,4	37,4	35,2	35,2	33,0	33,0	27,5	27,5	27,5	26,5	26,5	26,5	29,0	29,0	31,5	31,5	31,5
Reino Unido	52,0	35,0	33,0	33,0	31,0	31,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	28,0	28,0	26,0	24,0	23,0	21,0
Suecia	58,0	40,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	26,3	26,3	26,3	26,3	22,0	22,0

: Datos no disponibles

Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat – *Taxation Trends in the European Union. Data for EU Member States, Iceland and Norway*. 2014. *Statistical Books*. – Con datos tomados de Rubio y Barroso (2004).

El Gráfico 3.12. nos muestra la evolución del tipo nominal por impuesto sobre sociedades en la Unión Europea. Puntualmente presenta el de los años 1980 y 1990. Después correlativamente todos los del período 2002 a 2012.

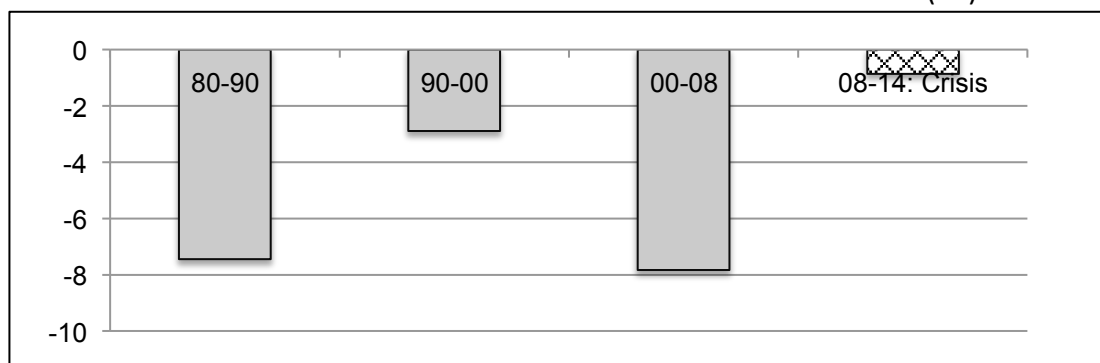
GRÁFICO 3.12.
 EVOLUCIÓN DEL TIPO NOMINAL DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES
 UE (15) 1980, 1990 Y 1995-2014



Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat – *Taxation Trends in the European Union. Data for EU Member States, Iceland and Norway. 2014. Statistical Books.* – Con datos tomados de Rubio y Barroso (2004).

Si cuantificamos las disminuciones experimentadas en los tipos nominales por bloques temporales, el período 2008 a 2014 (años de crisis) ha sido el de menor disminución (-0,9 puntos porcentuales). La Tabla 3.8. muestra los resultados obtenidos por países y para el conjunto de la Unión Europea. Éstos últimos han sido representados en el Gráfico 3.13.

GRÁFICO 3.13.
 VARIACIÓN EN LOS TIPOS NOMINALES DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES
 1980-2014 DESGLOSADO POR DÉCADAS APROXIMADAS - UE (15)



Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat – *Taxation Trends in the European Union. Data for EU Member States, Iceland and Norway. 2014. Statistical Books.* – Con datos tomados de Rubio y Barroso 2004.

TABLA 3.8.

VARIACIÓN EN LOS TIPOS NOMINALES DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES
1980-2014 DESGLOSADO POR DÉCADAS APROXIMADAS – POR PAÍSES

	1980- 1990	1990- 2000	2000- 2008	2008-2014: Años de crisis
UE (15)	-7,4	-2,9	-7,8	-0,9
Desv.Típ .UE (15)	-2,4	0,9	-1,4	1,2
Alemania	-6,0	1,6	-21,4	0,0
Austria	-12,0	-9,0	-9,0	0,0
Bélgica	-2,0	-0,8	-6,2	0,0
Dinamarca	0,0	-8,0	-7,0	-0,5
España	0,0	0,0	-5,0	0,0
Finlandia	-8,0	4,0	-3,0	-6,0
Francia	-13,0	0,8	-3,4	3,6
Grecia	-3,0	-6,0	-15,0	1,0
Holanda	-8,0	0,0	-9,5	-0,5
Irlanda	-10,0	-16,0	-11,5	0,0
Italia	0,0	5,3	-9,9	0,0
Luxemburgo	-6,0	3,5	-7,9	-0,4
Portugal	37,0	-1,8	-8,7	5,0
Reino Unido	-17,0	-5,0	0,0	-9,0
Suecia	-18,0	-12,0	0,0	-6,0

Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat – *Taxation Trends in the European Union. Data for EU Member States, Iceland and Norway. 2014. Statistical Books.* – Con datos tomados de Rubio y Barroso (2004).

3.2. Presión fiscal por impuesto sobre sociedades como porcentaje del PIB

Ya se han comentado algunas cosas sobre la presión fiscal por impuesto sobre el beneficio de las sociedades en el apartado 2.1., al hablar de la presión fiscal sobre el factor capital. Hablaremos ahora un poco más detenidamente sobre ella (o lo que es lo mismo, sobre lo recaudado por impuesto sobre sociedades como porcentaje del PIB a nivel europeo).

La Tabla 3.9. presenta los datos con la evolución desde 1970 hasta 2012, y las variaciones experimentadas por subperíodos. La evolución se ha plasmado en el Gráfico 3.14.

La presión fiscal por impuesto sobre sociedades fue aumentando pero muy lentamente durante los años 70, 80 y primera mitad de los 90. La bajada de los tipos nominales con las estrategias de competencia fiscal a partir del año 88,

no llegó a provocar una caída de la recaudación, ahora bien sí un aumento más paulatino. Desde 1970 hasta 1995 aumentó tan sólo 0,6 puntos porcentuales (de 1,9% a 2,5% del PIB)

A mitad de los años 90 empieza a subir con fuerza (y eso a pesar de que los estados seguían bajando los tipos nominales del impuesto), y en cinco años subió más que en los veinticinco anteriores, un 1'1 puntos porcentuales de 1995 (2,49% PIB) al año 2000 (3,55 % PIB)¹⁸. Este nivel se mantuvo con sus altibajos hasta antes de la crisis. Las razones de este alto crecimiento:

- Época de reformas reduciendo deducciones fiscales junto con amortizaciones menos generosas para engrosar la base imponible del impuesto.
- Altos beneficios empresariales debidos a los años de bonanza económica.

A partir del año 2007 con la crisis, a pesar de que los tipos nominales se mantienen (los estados frenan las estrategias de competencia fiscal y la disminución de los tipos nominales), la drástica caída de los beneficios empresariales provoca una reducción de la presión fiscal por impuesto sobre sociedades de 0,9 puntos porcentuales¹⁹, prácticamente todo lo que había subido en el período anterior de fuerte crecimiento. En cinco años (2007-2012) la recaudación fiscal por impuesto sobre sociedades como porcentaje del PIB regresa a los niveles de los que había partido en el año 95 (2,5% del PIB en 2012).

¹⁸ Clausing (2007) efectúa un estudio para 29 países de la OCDE en el período comprendido entre 1979 y 2002, concluyendo como la propia evolución a la baja de los tipos impositivos desde los años 90, puede terminar aumentando la recaudación debido al efecto incentivo que tal cosa provoca en el nivel de actividad económica, atracción de la inversión exterior y reducción de la evasión fiscal.

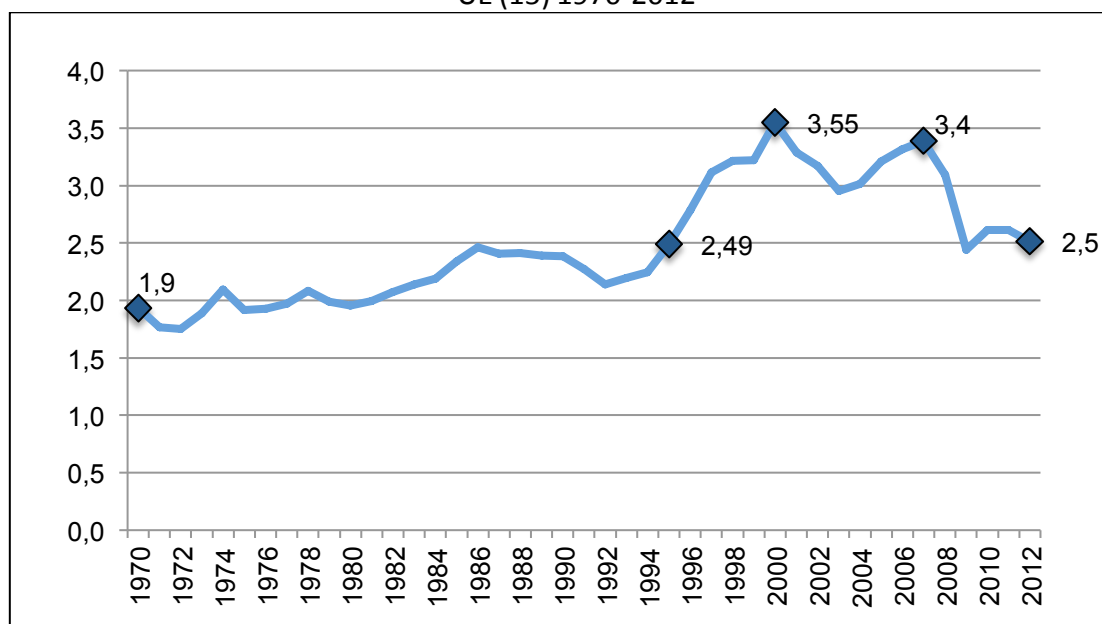
¹⁹ Si recordamos lo comentado en el apartado 2.1. al hablar de la presión fiscal sobre el factor capital, la caída que había experimentado ésta en los años de crisis (2007 a 2012) era de 1'07 puntos porcentuales. De ellos, 0'9 puntos porcentuales (el 84'11% de la disminución, es decir, casi toda ella) se justifica por una disminución de la presión fiscal por impuesto sobre sociedades.

TABLA 3.9.
 PRESIÓN FISCAL POR IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (% PIB)
 UE (15) 1970-2012
 Y VARIACIÓN POR SUBPERÍODOS

Presión Fiscal por Imp. Sociedades (% PIB)	1970	1995	2000	2007	2012
UE (15)	1,9	2,5	3,5	3,4	2,5
Variaciones		0,6 1970-1995	1,1 1995-2000	-0,2 2000-2007	-0,9 2007-2012

Fuente: elaboración propia a partir de OCDE 2015 - <https://data.oecd.org/tax/tax-on-corporate-profits.htm> - ANEXO TABLA 5.11.

GRÁFICO 3.14.
 EVOLUCIÓN DE LA PRESIÓN FISCAL POR IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (% PIB)
 UE (15) 1970-2012



Fuente: elaboración propia a partir de OCDE 2015 - <https://data.oecd.org/tax/tax-on-corporate-profits.htm> - ANEXO TABLA 5.11.

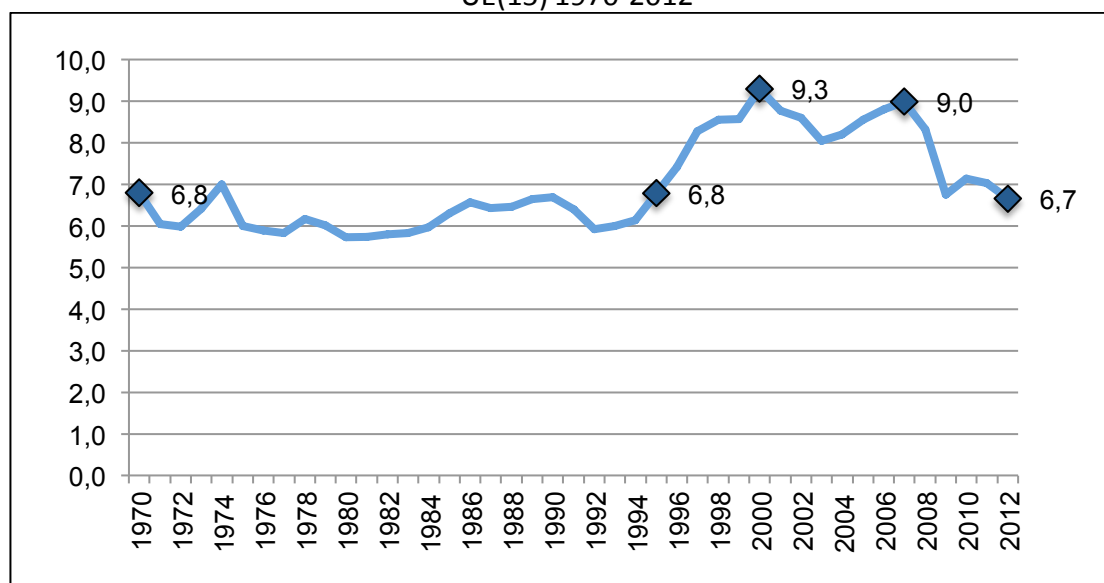
Podríamos concluir que ni las bajadas de los tipos nominales (ni su contención durante los años de crisis) lograron provocar una disminución de la recaudación por impuesto sobre sociedades como porcentaje del PIB (ni en su caso evitar que cayera con la crisis). Pesó mucho más la cuantía de los beneficios empresariales (altos en época de bonanza y bajos con la crisis) en su determinación.

Así, hasta el año 2007 y a pesar de la constante disminución de los tipos nominales, la presión fiscal por impuesto sobre sociedades fue aumentando debido a la época de bonanza. Y a partir del año 2007, a pesar de que dejaron de bajar los tipos nominales, los estados no pudieron con ello impedir una disminución de la recaudación por impuesto sobre sociedades como porcentaje del PIB.

3.3. Presión fiscal por impuesto sobre sociedades como porcentaje en los ingresos impositivos totales

El Gráfico 3.15. presenta la evolución de la participación relativa del impuesto sobre sociedades en los ingresos impositivos totales de la Unión Europea desde 1970 hasta 2012.

GRÁFICO 3.15.
EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN RELATIVA DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES
EN LOS INGRESOS IMPOSITIVOS (% IMPUESTOS TOTALES)
UE(15) 1970-2012



Fuente: elaboración propia a partir de OCDE 2015 - <https://data.oecd.org/tax/tax-on-corporate-profits.htm> - ANEXO TABLA 5.12.

Los datos de la participación relativa del impuesto sobre sociedades en los ingresos impositivos totales muestran una gráfica muy parecida a la de su participación en el PIB.

**CAPÍTULO IV.
REVISIÓN DE LA
LITERATURA Y
ENCUADRE DE LA
INVESTIGACIÓN**

CAPÍTULO IV. REVISIÓN DE LA LITERATURA Y ENCUADRE DE LA INVESTIGACIÓN

La introducción del tipo impositivo efectivo (TIE), traducción del inglés *Effective Tax Rate (ETR)*, como instrumento para medir la presión fiscal, se remonta al año 1973, cuando el *Accounting Series Release (ASR)* n° 149 de la *Securities Exchange Commission (SEC)* americana exigió a las empresas que la información referente al impuesto sobre beneficios apareciera en las cuentas anuales. Éstas debían contener información sobre el desglose de los componentes del impuesto, las causas de las diferencias temporales y finalmente una conciliación entre los tipos nominal y efectivo (Molina, 2003).

En el presente capítulo, analizaremos primero las posibles definiciones del TIE como medida de la presión fiscal por impuesto sobre sociedades, para llevar a cabo posteriormente, una revisión de las principales investigaciones realizadas.

1. Definiciones del TIE como medida de la presión fiscal por impuesto sobre sociedades

Existen muy distintas concepciones sobre el término TIE, pero todas ellas tienen algo en común: constituyen una medida de la presión fiscal efectivamente soportada. A lo largo de los trabajos escritos en investigación sobre presión fiscal, la definición escogida por los investigadores depende del objetivo del estudio. Existen también diversas clasificaciones. No se puede por tanto hablar de un único TIE posible²⁰.

En cuanto a la definición del TIE y especificación de las variables que lo determinan, se trata de tomar decisiones en torno a dos variables: por una

²⁰ Una revisión extensa sobre la tipología de TIEs existente la podemos encontrar en Romero, Molina y Labatut (2009).

parte la carga fiscal soportada como consecuencia del impuesto, por otra la base a gravar que la ha generado.

En cuanto a la carga fiscal soportada, la disyuntiva está en elegir entre el impuesto sobre el beneficio pagado, que tiene en cuenta la tributación diferida, y el impuesto sobre el beneficio devengado, que no tiene en cuenta dicha tributación. En cuanto a la base a gravar que genera la carga fiscal, las posibilidades estriban entre el resultado contable procedente de magnitudes contables y más accesible por su carácter público en las cuentas anuales, o el resultado fiscal, de menor accesibilidad por el carácter no público de las declaraciones del impuesto sobre sociedades (Labatut *et al.* 2004), (Molina, 2003) y (Fernández y Martínez, 2003).

Las opciones más comúnmente adoptadas son aquellas cuyos datos resultan de más fácil acceso, es decir, las directamente procedentes de la contabilidad, que además siguen criterios económicos en atención al principio del devengo: gasto por impuesto sobre el beneficio devengado (como carga fiscal) y resultado contable (como base gravable).

$$\text{TIE} = \frac{\text{Gasto por impuesto sobre el beneficio devengado}}{\text{Resultado contable}}$$

La decisión entre una u otra medida del TIE, fiscal o contable, depende del objetivo del análisis que se pretende llevar a cabo. Esto se debe a que la elección de unas u otras variables en su cálculo, afecta al tipo de conclusiones a las que el análisis permite llegar cuando el TIE se compara con el nominal. Si se escoge la medida del TIE fiscal, el único elemento de divergencia entre éste y el estatutario son las deducciones practicadas. Sin embargo, utilizando la medida del TIE contable, las discrepancias pueden deberse tanto a las deducciones como a los ajustes permanentes. La primera medida, fiscal, será aconsejable cuando se pretenda obtener información tan sólo sobre si ha habido muchas o pocas deducciones. La segunda medida, contable, será útil para analizar, junto con el nivel de deducciones, la cantidad de ajustes permanentes que ha tenido lugar. Ahora bien, nótese como ni siquiera esta

segunda opción serviría para estudiar el nivel acontecido de ajustes temporales, puesto que los mismos no están considerados en la fórmula de cálculo (Molina, 2003). Así pues, para estudiar la cuantía conjunta de deducciones, ajustes permanentes y temporales, la medida a utilizar sería una tercera consistente en un TIE contable pero “ajustado” en el importe de los impuestos diferidos.

La Tabla 4.1. muestra las posibles definiciones del TIE mencionadas. En azul los elementos que pueden provocar en cada caso las discrepancias entre el TIE y el nominal.

TABLA 4.1.
 POSIBLES DEFINICIONES DEL TIE
 SEGÚN VARIABLES ESCOGIDAS PARA SU CÁLCULO

TIE fiscal	$\frac{\text{Cuota Líquida}}{\text{Base Imponible}} = \frac{(\text{T.Nom} \times \text{Base Imponible}) - \text{Deducciones}}{\text{Base Imponible}} =$ $= \frac{[\text{T.Nom} \times (\text{Rtdo. Cont. a. Impuestos} \pm \text{Aj. Perm.} \pm \text{Aj. Temp.})] - \text{Deducciones}}{\text{Rtdo. Cont. a. Impuestos} \pm \text{Aj. Perm.} \pm \text{Aj. Temp.}}$
Tie contable	$\frac{\text{Gasto por Imp. sobre Bfcio. Devengado}}{\text{Rtdo. Contable a. Impuestos}} =$ $= \frac{[\text{T.Nom} \times (\text{Rtdo. Cont. a. Impuestos} \pm \text{Aj. Perm.})] - \text{Deducciones}}{\text{Rtdo. Cont. a. Impuestos}}$
Tie contable ajustado	$\frac{\text{Gasto por Imp. sobre Bfcio. Devengado} \pm \text{Impuestos Diferidos}}{\text{Rtdo. Contable a. Impuestos}} =$ $= \frac{[\text{T.Nom} \times (\text{Rtdo. Cont. a. Impuestos} \pm \text{Aj. Perm.} \pm \text{Aj. Temp.})] - \text{Deducciones}}{\text{Rtdo. Cont. a. Impuestos}}$

Fuente: elaboración propia

Diversos estudios se han dedicado a comparar las diferentes opciones de medición del TIE, fiscal y contable. Plesko (2003) manifiesta que los investigadores, en caso de tener acceso a datos fiscales, muestran siempre preferencia por éstos por delante de los contables. Sin embargo, la dificultad en

la obtención de los mismos es causa de que la opción contable sea la más utilizada. Gupta y Newberry (1992) llegan a la conclusión de que los resultados de las investigaciones realizadas con TIEs contables y fiscales son similares. Omer *et al.* (1991) recomiendan no obstante, utilizar más de una medida del TIE a la hora de realizar un trabajo de investigación.

En la parte empírica de nuestro trabajo hemos optado por utilizar las magnitudes proporcionadas por Orbis, la base de datos a la que teníamos acceso, con magnitudes contables.

2. Clasificación de la literatura sobre investigación en presión fiscal por impuesto sobre sociedades

Durante los años 80 y 90, la mayor parte de los estudios que emplean el TIE como medida de la presión fiscal son estudios estadounidenses. Es el caso de Zimmerman (1983), Porcano (1986), Wilkie y Limberg (1990), Gupta y Newberry (1992), Omer *et al.* (1993), Manzon y Smith (1994) o Gupta y Newberry (1997). Posteriormente empieza a haber investigaciones con empresas asiáticas: Kim y Limpaphayom (1998) o Derashid y Zhang (2003) y europeas: Holland (1998). En España, la Ley 43/1995 del Impuesto sobre Sociedades hizo aflorar investigaciones en el análisis de los efectos en la presión fiscal del cambio normativo.

Para sustentar la evolución sobre la presión fiscal y sus consecuencias, hemos llevado a cabo una revisión de la literatura existente en las revistas más prestigiosas en los últimos años. De dicho estudio hemos realizado la siguiente clasificación de trabajos:

1. Estudios sobre el TIE como medida de la presión fiscal.
2. Estudios sobre diferencias significativas entre territorios en el nivel de presión fiscal por impuesto sobre sociedades

Vamos a comentar brevemente los trabajos más significativos en cada uno de estos ítems.

2.1. Estudios sobre el TIE como medida de la presión fiscal

Existen multitud de trabajos en los que se muestra al Effective Tax Rate (ETR) y algunas de sus variantes, como medida de la presión fiscal de un país o una jurisdicción. Podemos citar entre los más representativos al respecto, los de Kaplan (1975), Stickney y McGee (1982), Zimmerman (1983), Fullerton (1984), Porcano (1986), Wilkie y Limberg (1990), Wang (1991), Omer *et al.* (1993), Gupta y Newberry (1992), Manzon y Smith (1994), Callihan (1994), Paredes (1994), Gupta y Newberry (1997), Kim y Limpaphayom (1998), Mills *et al.* (1998), Mata (2001), Bauman y Schadeewald (2001), Wilkinson *et al.* (2001), Fisher *et al.* (2001), Molina (2003), Harris y Feeny (2003), Derashid y Zhang (2003), Fernández (2004), Fernández y Martínez (2006), Armstrong, Blouin y Larcker (2012) y Fairfield y Jorratt De Luis (2015).

Fue Kaplan en 1975 uno de los pioneros en la utilización del ETR como indicador de la presión fiscal. Su estudio se remonta a 1973, momento en que, como hemos mencionado anteriormente, la Securities Exchange Commission (SEC) realizó un cambio normativo concerniente a la información relativa al impuesto sobre beneficios que debía aparecer en la cuentas anuales de las empresas cotizadas, resaltando la utilidad del ETR como instrumento de análisis (Kaplan, 1975: 187-188).

A partir de ese momento, el TIE se ha venido utilizando en numerosas investigaciones, jugando un importante papel en el diseño de las políticas fiscales empresariales y de la propia legislación tributaria (Callihan, 1994: 1).

En cuanto a los diferentes tipos de TIE utilizados en los estudios, Paredes (1994) distinguió varias categorías en función de los impuestos considerados al calcularlo, diferenciando entre Tipo Total, cuando se incluye el efecto de todos

los impuestos soportados por la empresa, y Tipo Parcial, si únicamente recoge el efecto de un tributo en particular. En la parte empírica de este trabajo utilizaremos el TIE parcial por impuesto sobre sociedades.

En una línea similar ya se habían pronunciado diversos investigadores americanos como Fullerton (1984), distinguiendo entre ETR Medio Societario (“Corporate”) y Total. Fullerton además, estableció la diferenciación de base entre TIE Medio y TIE Marginal. El TIE medio es el tipo al que se han gravado las rentas procedentes de las operaciones empresariales pasadas por término medio, por lo que es muy útil para realizar comparaciones entre empresas, áreas geográficas o regímenes tributarios. El TIE marginal sin embargo, es la cantidad a pagar por las rentas procedentes de una unidad más de inversión empresarial a realizar en el futuro (Fisher *et al.* 2001). Rentas todavía no efectivas y por lo tanto esperadas en el momento de calcular el TIE, considerando que se aprovecharán todas las deducciones e incentivos fiscales. Sirve para averiguar los incentivos fiscales a invertir nuevo capital empresarial. En el caso del TIE medio, al calcularse sobre rentas ya realizadas, el tipo considera tan sólo las deducciones e incentivos fiscales efectivamente aplicados (Callihan, 1994). En la parte empírica de este trabajo utilizaremos el TIE medio, calculado considerando beneficios empresariales ya obtenidos, para poder efectuar la comparación entre países.

Mucho más extendidas están las referencias a los tipos efectivos Total o Mundial (“Worldwide”), Interior (“Domestic” o “Federal”) y Exterior (“Foreign”), en función del espectro de actividades de la sociedad que se esté analizando. Zimmerman (1983), Porcano (1986), Gupta y Newberry (1997), Mills *et al.* (1998), Bauman y Schadeewald (2001) o Wilkinson *et al.* (2001), son algunos de los autores que han utilizado esta nomenclatura.

En los trabajos sobre la presión fiscal por el impuesto sobre el beneficio empresarial, muchas investigaciones intentan averiguar qué variables son las de mayor incidencia en el TIE. Entre las variables más analizadas están: el

tamaño de la empresa, su rentabilidad, las inversiones en activos fijos o su nivel de endeudamiento.

La consideración de la influencia del tamaño en la tributación efectiva tiene su punto de partida en la Teoría Positiva de la Contabilidad de Watts y Zimmerman (1978), en la que se enmarca la Hipótesis de los Costes Políticos (Zimmerman, 1983). Según esta hipótesis, existe una tendencia de las empresas grandes a sufrir la carga de determinados costes políticos añadidos, ocasionados por el mayor control al que se ven sometidas. El enfoque opuesto a esta teoría argumenta que, por el contrario, son las compañías pequeñas las que soportan una mayor carga, debido a la mayor dificultad para asignar recursos que se destinen a la planificación fiscal, y a la incapacidad de ejercer presión e influir en las políticas fiscales (Porcano, 1986). Así pues, los resultados obtenidos en las investigaciones empíricas a este respecto han sido contradictorios. Destaca el trabajo de Wilkie y Limberg (1990), que trata de llevar a cabo una reconciliación de las conclusiones de estas dos investigaciones, ambas sobre empresas estadounidenses pero con resultados contrapuestos. Argumentan los autores, que las diferencias en sus resultados pueden deberse al proceso de selección de la muestra, a las definiciones del TIE, a los indicadores del tamaño y a las técnicas de acumulación de datos. Zimmerman utiliza un TIE calculado en función de los flujos de tesorería. Porcano lo calcula en base al resultado contable.

En el caso de Wang (1991), los resultados desembocan como Zimmerman en una relación directa entre tamaño y TIE pero a través de un razonamiento distinto. La razón del sentido de esta relación no es porque el mayor tamaño provoque un incremento de los costes políticos debido al mayor control público experimentado, sino porque da lugar a una menor probabilidad de incursión en pérdidas .

Stickney y McGee (1982) añadieron a su investigación, además del factor tamaño, la variable intensidad de capital. Llegaron a la conclusión de que existía una relación inversa entre el TIE y la intensidad de capital y no encontraron significativo el factor tamaño .

Omer *et al.* (1993) incluyeron el sector de actividad, además del tamaño, en el análisis sobre la variación del TIE. El estudio se efectuó sobre una muestra de empresas americanas. Encontraron diferencias significativas entre los TIEs de empresas del sector farmacéutico y las petroleras, y una relación, como Zimmerman, directa y significativa entre el TIE y el factor tamaño.

Otro grupo de trabajos estudian las consecuencias que los cambios legislativos provocan en el nivel y la estructura de la presión fiscal que soportan las empresas. Tienen su origen en los estudios que analizan los efectos de dos reformas normativas importantes estadounidenses entre 1982 y 1986: la *Economic Recovery Tax Act (ERTA'82)* y la *Tax Reform Act (TRA'86)*. El objetivo de la primera era disminuir el nivel de presión fiscal general, mientras que el de la segunda consistía en reducir el nivel de dispersión de los TIEs entre las empresas. Gupta y Newberry (1992) estudian las repercusiones de la segunda: la *TRA'86*. El análisis se efectúa para dos tipos de TIE: global y parcial (por impuestos de operaciones interiores y por impuestos de operaciones en el extranjero). Para ello utilizan datos de 182 empresas, correspondientes a 27 sectores de actividad, durante el período de 1986 a 1989. La fórmula escogida como medida de la presión fiscal es el TIE contable. Demostraron como la introducción de la *TRA'86* produjo un incremento relativo del 15% en la presión fiscal medida a través del TIE global, pasando éste del 30% antes de la norma a un 34'7% después de ella (aumento de casi 5 puntos porcentuales). En cuanto al análisis por sectores, concluía que la *TRA'86* tenía efectos diferentes en función del tipo de actividad. De los 27 sectores escogidos, 3 presentaban distorsiones, y 24 no. De estos últimos, 14 aumentaron su TIE y 10 lo disminuyeron. En cuanto a los tipos parciales, los TIEs por operaciones interiores subieron, y aquellos por operaciones en el exterior bajaron. Puesto que como ya hemos dicho se había demostrado un

aumento del TIE global, el estudio concluía que el peso de la tributación interior era superior al de la procedente de las operaciones exteriores.

Los mismos autores, enlazando con el trabajo anterior, llevaron a cabo otra investigación en 1997 en la que estudiaron la relación entre el TIE y los factores tamaño empresarial, endeudamiento, intensidad de capital, intensidad de inventario, I+D y rentabilidad del activo (ROA). Todo ello, al igual que antes, ante la introducción de la *TRA'86*. Los resultados mostraban una relación entre el tamaño y el TIE que cambiaba a positiva con la introducción de la norma. También cambiaba de signo la capacidad explicativa de las variables. (Gupta y Newberry, 1997)

Manzon y Smith (1994) analizaron las repercusiones de las dos normas: *ERTA'82* y *TRA'86*. Utilizaron una muestra de empresas durante el período 1978-1990, con datos de la *Annual Compustat Industrial File*. Al haber dos cambios normativos, dividieron el estudio en tres tramos: anterior a la *ERTA'82* (Pre-ERTA: 1978-1981), período entre ambas normativas (Post-ERTA: 1982-1985), y posterior a la *TRA'86* (TRA86: 1986-1990). Encontraron que la *ERTA'82* efectivamente cumplía con el objetivo con el que se había introducido: provocaba una disminución en el nivel de presión fiscal. La *TRA'86* daba lugar a un aumento (resultado coincidente con el de Gupta y Newberry, 1992).

Kim y Limpaphayom (1998) analizaron la relación entre el tamaño empresarial, la rentabilidad y la presión fiscal soportada por empresas del Este y Sureste asiático (Hong Kong, Corea, Malasia, Taiwan y Tailandia). Los resultados demostraron una relación, como Porcano, inversa entre el tamaño y el TIE de las sociedades estudiadas (a excepción de las de Hong Kong), sólo que esta vez en empresas del otro lado del planeta.

Bauman y Schadewald (2001) analizaron la relación entre las operaciones en el extranjero y los TIE calculados según los US GAAP. Entre sus resultados concluyeron que las diferencias permanentes eran las principales responsables de las discrepancias entre los tipos efectivo y nominal.

Derashid y Zhang (2003) analizaron la relación entre los factores tamaño empresarial y sector de actividad y el TIE para un grupo de empresas cotizadas en la bolsa de Kuala Lumpur en Malasia durante el período 1990-1999. De su trabajo nació la llamada “Hipótesis de la Política Industrial”, en la que el factor sectorial es de gran relevancia pues existen políticas estatales que se vuelcan fiscalmente sobre determinadas actividades con el fin de favorecerlas. Demostraron que tal era el caso de la industria manufacturera o el turismo, sectores en los que las empresas soportaban TIEs menores. En cuanto al tamaño, demostraron una relación inversa entre éste y el TIE. Sus resultados corroboraban los de Kim y Limpaphayom (1998), también en países del Sureste asiático. Así pues, parecía se confirmaba una especie de correspondencia entre los países del Sureste asiático (en vías de desarrollo) y la relación inversa TIE – Tamaño empresarial. En oposición a esto, y a la vista de los estudios antes mencionados, las empresas occidentales estadounidenses de países desarrollados parecían responder más a la relación directa TIE – Tamaño empresarial propia de la Hipótesis de los Costes Políticos. Dicho de otra forma, las empresas americanas al aumentar de tamaño sufrirían una mayor presión fiscal debido a un aumento del control público. No así en el caso de las asiáticas, que ganarían capacidad de influencia sobre las autoridades políticas para acabar obteniendo una disminución en el nivel de presión fiscal efectivamente soportado.

Feeny (2003) analizaron la influencia de los factores intensidad de capital, nivel de endeudamiento, rentabilidad económica, I+D, operaciones en el extranjero y tamaño empresarial en los TIE de entidades australianas durante los años 1994, 1995, 1996 y 1997. Tomaron la información de la *Australian Tax Office* (ATO), teniendo que solicitar un permiso especial para tal fin puesto que los datos no tenían carácter público. La característica primordial del estudio es la

utilización del impuesto a pagar (y no del gasto contable) como numerador en el cálculo del TIE.

En cuanto a España, ya hemos dicho que los trabajos más frecuentes son aquellos en los que se analizan los efectos en el TIE de un cambio normativo. Podemos citar a Molina (2003), quien determinó la relación existente entre el TIE y otras variables contables, ante el cambio de la legislación fiscal del año 1995. Se centró en empresas de reducida dimensión de la Comunidad Valenciana. Demostró una disminución en los TIEs después de la entrada en vigor de la Ley 43/1995 de reforma del impuesto sobre sociedades. Esta disminución vendría explicada por la novedad del régimen de empresas de reducida dimensión que la norma introdujo. Molina concluye que “los coeficientes estimados en las regresiones constatan la existencia de una relación positiva y significativa con la Rentabilidad Financiera en ambos períodos (antes y después de la reforma en el Impuesto sobre Sociedades), y con el tamaño de la compañía, después de la citada. Por el contrario, las variables Resultado Extraordinario, Apalancamiento Financiero, Intensidad de Capital y Coste medio de la Deuda han evidenciado una relación inversa con el tipo efectivo de la sociedad, tanto antes como después del cambio normativo. Excepto en el caso de la Rentabilidad Financiera, el resto de indicadores se han comportado de acuerdo con lo esperado al inicio de la investigación. Respecto a su importancia, el Apalancamiento Financiero y la Intensidad de Capital se revelan como las variables empresariales que más influyen en la presión fiscal soportada por las sociedades de la Comunidad Valencian. Por tanto, las empresas más endeudadas y con mayor proporción de Activos Fijos son las que obtienen un mejor tratamiento fiscal”. (Molina, 2005: 222).

Ya anteriormente en este mismo ámbito, para ver los efectos de esta reforma pero abarcando todo el territorio español, Mata (2001) se había centrado en un estudio de 212 grandes empresas españolas durante los años 1991-1996. El trabajo demostraba una disminución del TIE del 23,19% (1991) al 21,50% (1995) y al 19,75% (1996). Esta circunstancia no podía ser explicada, como en Molina (2003), por la novedad del régimen de empresas de reducida dimensión

introducido por la norma, puesto que en este caso la muestra no contenía compañías de esta índole. Por otra parte la tendencia demostrada no resultaba del todo coincidente con la del TIE medio europeo, prácticamente constante durante estos años (Fernández *et al.* 2008).

Una investigación bajo un encuadre prácticamente idéntico (España, período similar aunque ligeramente distinto 1994-1998, para analizar los efectos de la misma reforma) es la de Fernández (2001) y posteriormente Fernández y Martínez (2006). El trabajo versa sobre una muestra de 82 empresas cotizadas españolas y se centraba en el estudio de las diferencias entre contabilidad y fiscalidad antes y después de la reforma. El objetivo era analizar si la introducción de la normativa había supuesto un acercamiento o un alejamiento entre ambas disciplinas. Los resultados demostraron que las diferencias, tanto permanentes como temporales, tanto positivas como negativas, disminuían en número tras la entrada en vigor de la Ley 43/1995. La norma había provocado por tanto un acercamiento entre ellas. Se demostró también cómo, aún habiendo disminuido ambos tipos de diferencias, las positivas lo hacían mucho más que las negativas, provocando una disminución del TIE y un menor pago de impuestos. Finalmente el trabajo concluía con que las compañías constructoras y alimenticias eran las que experimentaban mayor reducción del TIE mientras que en las inmobiliarias y de otros servicios se producía la tendencia opuesta, un incremento del TIE. Los resultados se mostraban acordes a las conclusiones de Mata (2001) y cómo ellos, en cierta oposición a la tendencia constante del TIE en Europa.

Posteriormente la misma autora efectuó un estudio sobre las variables más influyentes en el TIE español por Impuesto sobre Sociedades concluyendo con el Endeudamiento como la variable más significativa (Fernández, 2004).

Por su parte Armstrong, Blouin, y Larcker (2012), examinaron la relación existente entre los incentivos que la gerencia pudiera percibir por la gestión en la disminución de los impuestos y el TIE de la empresa. Como conclusión determinaron que la compensación por incentivos a la gerencia, a pesar de

tener poca relación con el resto de variables relacionadas con impuestos, mantenía una fuerte relación inversa con el TIE.

Finalmente Fairfield y Jorratt De Luis (2015) contribuyeron a la investigación sobre la desigualdad en el reconocimiento de ingresos por parte de las empresas en Chile y las tasas efectivas de impuestos. De este modo determinaron una relación importante del TIE con los beneficios distribuidos y los no distribuidos.

2.2. Estudios sobre diferencias significativas entre territorios en el nivel de presión fiscal por impuesto sobre sociedades

La finalidad fundamental de comparar la presión fiscal entre territorios es averiguar si se dan diferentes niveles de carga tributaria que pudieran estar afectando a las decisiones de localización empresarial (de empresas multinacionales fundamentalmente) y por tanto alterando las condiciones de libre mercado. Podemos citar entre los trabajos más representativos los de: Collins y Shackelford (1995), Chennells y Griffith (1997), Jacobs y Spengel (2000), Nicodème (2001), Buijink *et al.* (2002), Vandenbussche *et al.* (2005), Carrera (2005), Romero, Molina y Labatut (2009), Fernández *et al.* (2008), Chen *et al.* (2010), Hanlon y Heitzman (2010), Kim *et al.* (2011), Avi-Yonah y Lahav (2011), Chen y Mintz (2011), Lanis and Richardson (2011), Badertscher, Katz y Rego (2013), Hope *et al.* (2013), Dyreng y Markle (2015) y Dyreng *et al.* (2016).

Collins y Shackelford (1995) analizaron datos de empresas multinacionales y nacionales de Japón, Reino Unido, Estados Unidos y Canadá, sacados de la base de datos *Global Vantage* para el período 1982-1991. Concluyeron que las empresas con mayores TIEs eran, por ese mismo orden, las de Japón, Reino Unido, Estados Unidos y Canadá. Al hacer de nuevo el análisis pero por sectores, los resultados confirmaron la misma ordenación. Por último demostraron cómo, dentro de las empresas americanas, las multinacionales

soportaban mayores TIEs que las nacionales, especialmente en el sector manufacturero y de explotación minera.

Chennells y Griffith (1997) tomaron la información de la misma base de datos *Global Vantage*, con el objetivo de estudiar la presión fiscal durante el período 1985-1994 en diez países: Australia, Canadá, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Japón, España, Reino Unido y los Estados Unidos. Efectuaron la comparación entre el TIE y el nominal para cada país, encontrando que aquellos en los que más alejados estaban eran Alemania, Italia y España.

Jacobs y Spengel (2000) analizaron datos de empresas en Alemania, Francia, Reino Unido, Holanda y Estados Unidos durante diez años. Lo más característico era la medida utilizada del TIE, muy diferente a las empleadas hasta entonces y definida como la pérdida de rentabilidad de una empresa debido a su tributación:

$$\text{TIE Medio} = \frac{\text{Rentab. antes de Impuestos} - \text{Rentab. después de Impuestos}}{\text{Rentabilidad antes de Impuestos}}$$

Demostraron una relación inversa entre el TIE y el endeudamiento en todos los países, y una relación directa con la rentabilidad antes de impuestos, la intensidad de personal y el nivel de inversión (esta última en todos los países salvo en Alemania). También demostraron distintos niveles de tributación por sectores dentro de un mismo país, y por países dentro de un mismo sector. Finalmente concluyeron que Reino Unido era el país de menor presión fiscal seguido de Estados Unidos y Holanda. Frente a ellos, Alemania y Francia se posicionaban como los de mayor TIE.

Nicodème (2001) clasifica los estudios en función de la metodología empleada para medir los tipos impositivos efectivos, distinguiendo entre tres sistemas: *macro backward-looking approach*, *micro forward-looking approach*, y *micro backward-looking approach*. Emplea éste último en su trabajo y encuentra que el tipo impositivo efectivo en Europa, aún a pesar de haber aumentado durante los años 90, no ha sido superior al de Estados Unidos o Japón.

Es de destacar el estudio de Buijink *et al.* (2002) que ha servido de marco de partida para encuadrar el presente trabajo, tanto por sus similitudes en cuanto a ámbito geográfico, como por las características de la muestra (entidades cotizadas, no financieras y estados consolidados) y principales objetivos. Si bien el espacio temporal es distinto, así como las metodologías y objetivos secundarios. El objetivo principal de la investigación era analizar si existían diferencias sustanciales entre las políticas fiscales aplicadas por los quince países miembros de la Unión Europea durante el período 1990-1996 en cuanto al nivel de presión fiscal representado por el TIE, que pudieran estar influyendo en las decisiones de localización empresarial, al proporcionar ventajas competitivas distorsionantes de la libre competencia.

Para ello tomaron los datos del CD Rom *Worldscope*, sobre una muestra inicial de 2.958 entidades no financieras posteriormente depurada eliminando valores extremos (aquellos que sobrepasaran la media ± 2 veces la desviación típica). Los autores manifestaron, como una de las limitaciones más importantes del trabajo, las diferentes prácticas contables y en concreto de contabilización del impuesto sobre el beneficio de las sociedades entre los estados. Con el objetivo de minorar esta limitación, se tomaron los datos procedentes de estados financieros consolidados (donde el nivel de armonización es mayor). Utilizaron tres medidas de TIE distintas, entre ellas el TIE contable ajustado en las diferencias temporales. De esta forma podían analizar el nivel de incentivos fiscales provocado tanto por deducciones, como por ajustes permanentes y temporales.

Las principales conclusiones obtenidas fueron que los incentivos fiscales diferían sustancialmente de unos países a otros y que estos incentivos no tenían un efecto homogeneizador de la presión fiscal entre ellos. Todo lo contrario, provocaban una dispersión entre los tipos efectivos superior a la existente entre los nominales. Dicho de otra forma, los incentivos, en lugar de disminuir, engrosaban las desigualdades entre países.

Ambas conclusiones permanecieron inalteradas en análisis adicionales llevados a cabo en el estudio: uno sólo sobre los doce países pertenecientes a la Unión en 1990 (quitando Austria, Finlandia y Suecia), y otro exclusivamente sobre aquellos que habían adaptado su normativa nacional a la 7ª Directiva Comunitaria.

Vandenbussche *et al.* (2005) analizaron datos de estados financieros no consolidados de grandes empresas de distintos territorios de Bélgica (Flandes, Wallonia, Bruselas). Todo ello durante el período 1993 a 2002. Los resultados demostraron una relación directa entre el número de empleados y el nivel de presión fiscal. También aparecían como variables significativas el nivel de gasto en I+D y la estructura de Capital. Finalmente proporcionaron evidencia de la existencia de diferencias significativas entre regiones que entraban en competencia fiscal unas con otras (Flandes con mayor TIE que Wallonia). La normativa tributaria sin embargo, era la misma para todas ellas: mismos nominales y mismos incentivos. Los autores esgrimen como argumento explicativo la diferente intensidad de las inspecciones fiscales y el distinto nivel de desarrollo económico entre regiones. En relación a la evolución, el TIE belga presentaba la misma tendencia que la media europea en esos años: reducción progresiva del nominal no acompañada de reducción paralela en el efectivo por engrosamiento de la base imponible.

En España, destacan los trabajos de Carrera (2005); Romero, Molina y Labatut (2009) y Fernández *et al.* (2008).

Carrera (2005) llevó a cabo una investigación tomando datos de una muestra de empresas de las comunidades autónomas de Cantabria y del País Vasco. El objetivo era estudiar los efectos en el nivel de presión fiscal de la entrada en vigor de las leyes del impuesto sobre sociedades emitidas por las Diputaciones Forales en 1996. El trabajo pretendía evaluar si las normativas forales provocaban situaciones de competencia fiscal entre regiones, puesto que introducían condiciones claramente ventajosas con respecto a la normativa del Régimen Común Ley 43/1995.

En la misma línea y en el marco de las reformas de los Estatutos de Autonomía Catalán y Balear, Romero, Molina y Labatut (2009) analizan las diferencias en la tributación efectiva por impuesto sobre sociedades entre las distintas Comunidades Autónomas durante el período 1996-2004. El sistema tributario español, con características territoriales asimétricas, bien justifica el interés de una investigación sobre la posible presencia de diferencias por áreas geográficas. Nos referimos a la coexistencia por un lado del régimen común (con zonas aventajadas como las Islas Canarias y Ceuta y Melilla) y por otro los regímenes forales (País Vasco y Navarra). Estos últimos, si bien con autonomía legislativa respecto al impuesto, debían estar coordinados de forma que la tributación efectiva global fuera equivalente. Comentan los autores no obstante, como dicha autonomía legislativa había “provocado enfrentamientos entre el País Vasco y Navarra y los territorios limítrofes” (Romero, Molina y Labatut, 2009: 79).

Los resultados demuestran circunstancias favorables para una competencia fiscal entre territorios “en desigualdad de condiciones” al carecer de potestad legislativa en materia del impuesto las regiones no forales. La situación fiscal más favorable resulta la de las zonas aventajadas del régimen común: Canarias (20 puntos porcentuales por debajo) y la de los regímenes Forales (10 puntos porcentuales por debajo). Se demuestra también una relación directa entre el TIE y el factor tamaño, provocada por el régimen especial de empresas de reducida dimensión (3 puntos porcentuales por debajo en el Régimen Común).

Dentro de los estudios españoles, Fernández *et al.* (2008) salen de las fronteras nacionales y abarcan 19 países de la Unión Europea para el período 1995-2005. El estudio selecciona una muestra de entidades cotizadas no financieras tomando los datos de la base *Datastream*. Utilizan el TIE contable (sin ajustar por diferencias temporales) como medida de la presión fiscal. El análisis permite contrastar la incidencia en la tributación efectiva de las

reducciones efectuadas, desde la segunda mitad de los años 90, en los tipos impositivos nominales.

Los resultados demuestran que estas disminuciones del nominal no se han traducido en una reducción de la presión fiscal. Las sociedades cotizadas soportan prácticamente los mismos TIEs en el 2005 que en 1995. Si bien, a partir del 2005 se detecta una caída en la tributación efectiva, sin poder confirmar si se trata de una reducción puntual o de una nueva tendencia. Los autores dejaron esta circunstancia abierta a investigaciones posteriores, facilitando un punto de partida para el presente trabajo. Por otra parte, no se encuentra uniformidad en la evolución de los TIEs entre los diferentes países, presentando mucha volatilidad en algunos estados, y poca en otros. También se obtuvo evidencia empírica de la existencia de diferencias significativas entre los TIEs de los distintos países, circunstancia que podría conllevar movimientos de capitales en busca de ventajas fiscales. Finalmente el contraste de hipótesis detectó diferencias significativas entre el tipo nominal y el efectivo en la mayoría de años de la mayoría de países. Finlandia, Polonia, Dinamarca y Suecia serían los países con menos diferencias, en los que más cercanos estarían TIE y nominal. En el análisis descriptivo estas diferencias, en la mayor parte de países, representarían incentivos fiscales y por tanto TIEs por debajo del nominal (los incentivos más elevados en España, Alemania, Austria, Bélgica, Portugal). Si bien, en algunos países se producía la situación contraria y se daban TIEs por encima del nominal (Finlandia, Suecia, Francia y R.Unido).

Hanlon y Heitzman (2010) realizaron una revisión de la investigación sobre impuestos en la áreas principales, haciendo hincapié en la evasión fiscal corporativa. La relevancia de la investigación en evasión fiscal aumentará a medida que los gobiernos traten de perseguir a los evasores para aumentar el grado de cumplimiento de las obligaciones fiscales por parte de las empresas, con el objetivo de cubrir los presupuestos nacionales.

Chen *et al.* (2010), utilizan múltiples medidas para representar la presión fiscal y comprobar cómo afecta a las empresas familiares y no familiares. La muestra fue de 1.003 empresas cotizadas durante el período 1996-2000. Pusieron de manifiesto la teoría de la agencia y demostraron que las empresas familiares se caracterizaban por una planificación fiscal menos agresiva. Sus resultados realzan pues la importancia del conflicto de agencia, entre propietarios miembros de la familia y otros agentes, en el seno de las empresas familiares. Estas compañías son menos propensas a la utilización de paraísos fiscales para evadir impuestos o eludir su pago.

Kim *et al.* (2011) proporcionan evidencia empírica sobre la relación directa entre la evasión de impuestos corporativos y el riesgo de desplome del precio de las acciones en el ámbito geográfico de EEUU durante el período 1995 a 2008. Demuestran que las actividades de evasión fiscal facilitan el comportamiento empresarial oportunista y que los paraísos fiscales crean herramientas para ocultar beneficios. Tanto la existencia de paraísos fiscales como la planificación fiscal agresiva permiten a la dirección de la empresa crear estructuras que proporcionan un medio poderoso para ocultar información durante un período prolongado, inclusive información negativa que cuando sale a la luz provoca el desplome del precio de la acción.

Avi-Yonah y Lahav (2011) compararon los tipos impositivos efectivos de las 100 multinacionales más grandes de Estados Unidos con las 100 multinacionales más grandes de la UE para el período 2001-2010, sobre la base de informaciones de carácter financiero. El documento concluye que a pesar de la alta tasa nominal de Estados Unidos, las tasas efectivas son comparables y que las multinacionales de la UE tienden a tener una mayor tasa impositiva efectiva. La legislación fiscal estadounidense actual con respecto a las multinacionales no supone de esta forma una desventaja competitiva frente a los competidores europeos.

Chen y Mintz (2011) pusieron de manifiesto en un estudio que abarcaba 83 países distintos, una relación significativa entre la disminución de los TIEs y las inversiones en capital realizadas por las empresas. Esta circunstancia deja transparentar los esfuerzos de los distintos gobiernos por favorecer la inversión empresarial. Se tiene en cuenta en el cálculo del TIE los efectos de las deducciones por inversión, amortizaciones, deducciones por intereses, etc. que afectan a la inversión. Los resultados demuestran una tasa impositiva corporativa efectiva estadounidense de nuevas inversiones del 34'6% en 2010, la más alta de la OCDE y la quinta más alta de los 83 países del estudio. La tasa media de la OCDE era del 18'6% y la tasa promedio para los 83 países de 17'7%.

Lanis y Richardson (2011) estudian el efecto de la composición del consejo de administración de las compañías y su nivel de agresividad fiscal por impuesto sobre beneficios. Lo hacen en una muestra de treinta y dos sociedades (dieciseis consideradas fiscalmente agresivas y deciseis no fiscalmente agresivas). Demuestran como la inclusión de una mayor proporción de miembros externos en el consejo de administración reduce la agresividad fiscal.

Badertscher, Katz y Rego (2013), estudian la relación entre la estructura de la propiedad de las entidades y las actividades de evasión fiscal. Se basan en que cuanto mayor es la concentración de la propiedad y control de una sociedad en un número pequeño de individuos, mayor es el número de conductas de aversión al riesgo. Demuestran como las prácticas de evasión fiscal, consideradas como actividad potencialmente arriesgada, son por tanto menores en este tipo de empresas.

Hope, Ma y Thomas (2013) estudian la relación entre la no presentación de la información segmentada de los beneficios empresariales por áreas geográficas en empresas americanas, introducida como opción por el SFAS 131 de 1998, y

las prácticas de evasión fiscal. Observan que las empresas que ejercitan dicha opción presentan tipos impositivos efectivos globales a escala mundial más bajos. Por tanto se corrobora la idea de que no presentar los beneficios por áreas geográficas en los informes financieros de la empresa, facilita el comportamiento fiscal evasor. Sin embargo, esta relación disminuye con la introducción desde el 2004 del Schedule M-3 en la declaración anual del impuesto sobre el beneficio empresarial estadounidense, que requiere una conciliación detallada entre el resultado contable y la base imponible fiscal.

Dyrenge y Markle (2015) investigan hasta que extremo el esfuerzo financiero afecta al desplazamiento de rentas al exterior en las multinacionales americanas entre los años 1998-2011 a partir de una muestra de la base de datos *Compustat*. Su argumento se basa en la hipótesis de que el desplazamiento de ventas al exterior resulta interesante cuando se puede diferir la repatriación de los beneficios obtenidos en el extranjero en forma de dividendos y de esta forma evitar el pago del impuesto americano sobre los mismos. Sin embargo, sólo las empresas financieramente más desahogadas, para las que la financiación externa no resulte prohibitiva, podrán acudir a la financiación externa para atender las necesidades internas de caja (“domestic cash needs”). El resto preferirá utilizar para ello la repatriación de beneficios del exterior en forma de dividendos, no pudiendo de esta forma beneficiarse del diferimiento en el pago del impuesto. Consecuentemente acabarán desplazando menos actividad al exterior. Demuestran cómo las multinacionales financieramente endeudadas desplazan un 20% menos de ventas fuera de los Estados Unidos que las libres de deudas.

Por último Dyrenge *et al.* (2016) centran su investigación en los cambios sistemáticos en las tasas efectivas de impuestos corporativos en los últimos 25 años en EE.UU. (1988-2012), sobre una muestra de empresas no financieras de la misma base de datos *Compustat*. Demuestran que las tasas efectivas disminuyen significativamente, y paradójicamente, el descenso no se concentra en las empresas multinacionales, de modo que los tipos efectivos se han reducido aproximadamente a la misma velocidad tanto en las empresas

multinacionales como en las nacionales. Por otra parte, en las empresas multinacionales, las tasas efectivas interior y exterior habían disminuido sensiblemente. Sin embargo, demostraron como el descenso de los tipos impositivos legales del exterior explicaba poco en la disminución general de las tasas efectivas. Los resultados resultan valiosos para investigaciones posteriores, así como para debates actuales en torno a políticas de reforma del impuesto sobre beneficios en EEUU.

Nuestro trabajo contribuye al desarrollo de estas líneas de investigación previas. Se adscribe en primer lugar a la segunda de ellas (“diferencias significativas entre territorios”) al intentar realizar una comparación sobre la tributación efectiva de quince países de la Unión. Si bien, participa también de la primera línea (“el TIE como medida de la presión fiscal”) al intentar estudiar los atributos económico-financieros de mayor influencia en el TIE. Toma como punto de partida para su encuadre trabajos de ámbito europeo como los de Buijink *et al.* (2002) o Fernández *et al.* (2008). A partir de las conclusiones por ellos proporcionados para los períodos 1990-1996 y 1995-2005 respectivamente, ampliamos la investigación al período 2006-2014.

**CAPÍTULO V.
ANEXOS Y TABLAS
DEL MARCO TEÓRICO**

CAPÍTULO V. ANEXOS Y TABLAS DEL MARCO TEÓRICO

TABLA 5.1.
INGRESOS IMPOSITIVOS (% PIB) – PRESIÓN FISCAL GLOBAL

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
UE (15)	28,8	29,5	29,7	29,6	30,3	31,2	32,4	33,2	33,2	33,0	33,8	34,5	35,1	35,9	36,1	36,4	37,0	37,4	37,4	36,8	37,0
Des.Típ.	7,2	7,5	7,6	7,9	8,1	7,7	7,9	8,0	8,2	8,2	7,7	7,4	6,8	6,6	6,7	7,0	6,9	7,4	7,4	7,1	6,8
Máximo	37,7	40,8	40,3	39,6	41,5	38,9	42,7	44,7	45,1	43,9	43,7	45,0	44,0	44,7	44,3	45,4	47,5	49,5	48,8	49,3	49,5
Mínimo	15,5	15,8	16,6	16,7	16,6	18,0	17,9	19,7	20,2	19,9	20,6	20,8	23,5	23,9	24,4	24,1	25,5	24,0	23,5	22,8	25,0
Máx - Mín	22,2	25,0	23,6	22,9	24,8	20,9	24,8	25,0	24,9	24,1	23,1	24,2	20,6	20,8	19,9	21,3	22,0	25,5	25,3	26,5	24,4
Alemania	31,5	32,0	33,5	35,0	34,9	34,3	35,3	36,7	36,7	36,4	36,4	35,9	35,5	35,6	35,7	36,1	35,8	36,3	36,0	36,2	34,8
Austria	33,7	34,3	34,8	34,9	35,9	36,4	36,3	36,6	38,8	38,2	38,7	39,7	38,5	38,2	39,9	40,5	40,4	40,1	40,1	39,0	39,4
Bélgica	33,3	34,4	34,3	35,4	36,3	38,8	39,0	40,9	41,5	42,2	40,6	40,8	42,0	42,7	43,5	43,5	43,3	43,9	42,6	40,8	41,2
Dinamarca	37,7	40,8	40,3	39,6	41,5	37,8	38,8	39,2	40,3	41,5	42,3	42,1	41,0	42,9	44,0	45,4	47,5	48,1	48,6	47,5	45,8
España	15,5	15,8	16,6	17,2	16,6	18,0	17,9	19,7	20,9	21,4	22,0	23,2	23,5	25,4	25,7	26,8	28,2	30,0	30,1	31,8	31,6
Finlandia	31,2	32,8	33,2	34,0	33,3	36,1	39,6	39,8	36,5	35,1	35,3	37,3	36,4	36,1	37,6	39,1	40,3	38,7	42,0	41,5	42,9
Francia	33,6	33,1	33,5	33,5	33,6	34,9	36,7	36,7	36,7	38,1	39,4	39,5	40,3	40,7	41,8	41,9	41,5	42,1	41,2	41,0	41,0
Grecia	19,1	18,9	18,8	17,3	18,1	18,6	20,2	20,5	20,5	21,2	20,6	20,8	23,5	23,9	24,4	24,4	25,6	26,1	23,5	22,8	25,0
Holanda	33,5	34,9	36,0	37,0	37,4	38,4	38,2	39,1	39,7	40,1	40,4	39,6	40,2	41,3	39,6	39,9	40,6	42,8	42,8	40,4	40,4
Irlanda	27,6	28,6	27,4	27,6	28,0	27,9	31,0	29,5	27,9	27,6	30,1	31,2	32,6	33,9	34,7	33,7	34,4	34,6	35,7	32,5	32,4
Italia	24,8	25,5	25,4	23,1	24,2	24,5	25,4	25,9	26,1	25,3	28,7	29,8	31,9	33,8	33,0	32,5	34,0	34,1	34,6	35,6	36,4
Luxemburgo	22,3	24,4	24,9	25,3	26,1	31,2	31,3	34,7	35,4	33,1	33,9	34,9	36,0	38,0	36,5	37,5	35,6	35,8	34,5	33,7	33,9
Portugal	17,6	17,3	17,1	16,7	17,1	18,9	20,5	20,9	20,2	19,9	21,9	23,1	23,7	25,1	24,6	24,1	25,5	24,0	25,6	26,3	26,5
Reino Unido	35,3	33,4	31,8	30,0	32,9	33,6	33,5	33,0	31,4	30,7	33,5	34,9	37,1	35,5	35,6	35,6	36,0	34,8	34,8	34,2	33,9
Suecia	35,7	36,4	37,6	36,9	38,0	38,9	42,7	44,7	45,1	43,9	43,7	45,0	44,0	44,7	44,3	44,8	47,0	49,5	48,8	49,3	49,5

Continúa página siguiente

Capítulo V. Anexos y Tablas del Marco Teórico

Continuación

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE (15)	37,1	37,4	37,7	37,9	37,6	38,6	38,6	38,6	39,0	39,0	38,4	37,9	37,7	37,6	38,2	38,2	38,2	37,7	37,1	37,2	37,6	38,2
Des.Típ.	6,7	6,1	6,5	6,4	6,4	6,2	6,7	6,5	6,3	6,1	6,0	5,9	5,9	6,0	6,0	5,6	5,3	5,5	6,1	5,8	5,6	5,8
Máximo	47,5	45,5	46,9	47,9	48,0	48,3	48,3	48,4	49,0	49,0	47,2	46,6	46,8	47,8	49,5	48,1	47,7	46,6	46,4	46,5	46,6	47,2
Mínimo	25,1	26,0	26,4	26,7	27,6	29,6	28,8	29,7	30,5	30,6	28,8	27,5	28,0	29,2	29,5	30,4	30,4	28,6	27,0	26,8	26,7	27,3
Máx - Mín	22,4	19,6	20,5	21,2	20,4	18,7	19,6	18,7	18,5	18,4	18,4	19,1	18,8	18,6	20,0	17,8	17,2	18,0	19,4	19,7	19,9	19,9
Alemania	35,0	35,9	35,8	36,2	36,2	35,6	35,3	35,5	36,2	36,3	35,1	34,4	34,7	33,9	33,9	34,5	34,9	35,3	36,1	35,0	35,7	36,5
Austria	39,8	41,4	41,8	41,5	41,0	42,4	43,2	43,2	42,9	42,1	43,7	42,5	42,3	41,8	40,8	40,4	40,5	41,4	41,0	40,9	41,0	41,7
Bélgica	41,5	41,0	42,5	42,8	42,8	43,1	43,6	44,3	44,1	43,8	43,7	43,8	43,3	43,3	43,4	43,0	42,4	42,9	42,0	42,4	42,9	44,0
Dinamarca	45,1	45,5	46,9	47,9	48,0	48,3	48,1	48,4	49,0	48,1	47,2	46,6	46,8	47,8	49,5	48,1	47,7	46,6	46,4	46,5	46,6	47,2
España	31,9	32,9	32,0	32,0	31,3	31,0	32,0	32,4	33,3	33,4	32,9	33,3	33,2	34,2	35,2	36,0	36,4	32,2	29,8	31,4	31,2	32,1
Finlandia	44,4	44,0	43,5	45,5	44,5	45,7	45,0	44,8	44,3	45,8	43,2	43,3	42,4	41,8	42,1	42,2	41,5	41,2	40,9	40,8	42,0	42,8
Francia	41,3	40,9	42,1	42,2	41,9	43,0	43,3	43,1	43,9	43,1	42,7	42,1	42,0	42,2	42,8	43,1	42,4	42,2	41,3	41,6	42,9	44,0
Grecia	25,1	26,0	26,4	26,7	27,6	34,1	28,8	30,5	31,3	33,1	31,9	32,4	30,9	30,0	31,3	30,4	30,9	31,2	29,6	31,1	32,5	33,7
Holanda	42,4	42,1	42,3	40,4	39,0	38,6	38,5	36,4	37,4	36,8	35,8	35,2	34,7	35,1	36,4	36,7	36,3	36,6	35,4	36,1	35,9	36,3
Irlanda	33,0	33,3	33,3	34,4	31,8	32,0	31,4	30,9	30,9	30,9	28,8	27,5	28,0	29,2	29,5	31,0	30,4	28,6	27,0	26,8	26,7	27,3
Italia	36,8	39,0	40,6	38,7	38,6	40,2	41,7	40,0	40,9	40,6	40,3	39,7	40,1	39,3	39,1	40,6	41,7	41,5	41,9	41,5	41,4	42,7
Luxemburgo	31,8	32,4	34,8	35,0	35,3	35,7	37,4	37,5	36,4	37,2	38,2	38,1	38,2	37,2	38,2	36,5	37,2	37,2	39,0	38,0	37,5	38,5
Portugal	27,5	29,5	28,0	28,8	28,9	29,6	29,5	29,7	30,5	30,6	30,4	30,8	30,9	29,7	30,2	30,7	31,3	31,3	29,5	30,0	32,0	31,2
Reino Unido	32,7	31,7	30,6	31,1	32,1	32,0	32,3	33,8	34,5	34,7	34,7	33,3	32,9	33,4	33,8	34,4	34,1	34,0	32,3	32,8	33,6	33,0
Suecia	47,5	45,0	44,4	44,6	45,6	47,4	48,3	48,4	48,8	49,0	46,8	45,1	45,4	45,6	46,6	45,9	44,9	43,9	44,0	43,1	42,3	42,3

Fuente: OECD (2015), *Tax revenue (indicator)*. doi: 10.1787/d98b8cf5-en (Accessed on 25 July 2015) - <https://data.oecd.org/tax/tax-revenue.htm> -

TABLA 5.2.

IMPUESTOS SOBRE EL FACTOR CONSUMO (% PIB) – PRESIÓN FISCAL DERIVADA DEL FACTOR CONSUMO

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE (15)	11,7	11,7	11,7	11,7	11,8	11,7	11,5	11,4	11,2	11,5	11,6	11,6
Alemania	10,5	10,4	10,5	10,2	10,2	10,2	10,6	10,7	11,2	10,7	10,9	10,8
Austria	12,3	12,4	12,3	12,3	12,1	11,6	11,6	11,6	12,0	11,8	11,8	11,9
Bélgica	10,9	10,9	10,9	11,0	11,1	11,1	10,9	10,7	10,6	10,8	10,7	10,8
Dinamarca	15,7	15,8	15,6	15,8	16,2	16,3	16,1	15,4	15,2	14,9	15,0	14,9
España	9,6	9,5	9,6	9,7	10,0	9,9	9,3	8,2	7,3	8,8	8,5	8,6
Finlandia	13,2	13,4	14,0	13,6	13,6	13,5	12,8	12,8	13,3	13,2	14,1	14,3
Francia	11,3	11,3	11,2	11,3	11,3	11,2	10,9	10,8	10,7	10,8	11,0	11,1
Grecia	12,7	12,4	11,4	11,3	11,3	11,6	11,9	11,6	10,8	12,3	12,5	12,3
Holanda	11,6	11,4	11,5	11,7	11,7	11,7	11,6	11,4	11,1	11,4	11,1	11,0
Irlanda	10,9	11,0	10,9	11,2	11,5	11,5	11,3	10,9	10,1	10,3	9,8	10,0
Italia	10,7	10,6	10,3	10,4	10,4	10,8	10,6	10,2	10,3	10,8	10,8	10,9
Luxemburgo	10,6	10,7	10,6	11,3	10,9	10,1	9,8	10,5	11,1	10,4	10,6	11,0
Portugal	11,7	12,0	12,1	12,1	12,9	13,2	12,6	12,3	10,9	11,7	12,2	12,1
Reino Unido	11,5	11,5	11,5	11,4	11,0	10,8	10,7	10,6	10,3	11,1	11,9	12,0
Suecia	12,5	12,7	12,7	12,5	12,7	12,5	12,5	12,7	13,3	13,2	12,8	12,6

Fuente: Eurostat - Last update 16.06.14 - Extracted on 14.08.15

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> - Structure of taxes by economic function [gov_a_tax_str]

TABLA 5.3.

IMPUESTOS SOBRE EL FACTOR TRABAJO (% PIB) – PRESIÓN FISCAL DERIVADA DEL FACTOR TRABAJO

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE (15)	19,7	19,5	19,5	19,2	19,2	19,1	19,0	19,6	20,0	19,6	19,7	20,1
Alemania	23,7	23,6	23,6	22,7	22,2	21,9	21,3	21,8	22,6	21,7	21,6	22,1
Austria	24,1	24,1	24,3	23,8	23,3	23,2	23,1	23,8	24,0	23,9	24,0	24,7
Bélgica	24,7	24,8	24,5	24,0	23,7	23,0	23,0	23,6	24,0	23,9	24,2	24,5
Dinamarca	26,9	26,1	26,0	25,2	24,8	24,6	25,0	25,4	27,0	24,4	24,5	24,5
España	16,2	16,4	16,0	16,1	16,2	16,4	17,0	17,0	17,0	17,4	17,5	17,2
Finlandia	23,4	23,3	23,0	22,4	22,9	22,7	21,9	22,6	23,6	22,6	22,8	23,5
Francia	22,4	22,3	22,4	22,3	22,5	22,4	22,0	22,3	22,8	22,5	22,9	23,5
Grecia	12,0	12,9	12,7	12,5	12,9	12,3	12,7	12,7	12,1	12,4	11,8	14,1
Holanda	18,5	18,8	19,2	19,0	18,7	20,0	19,8	20,7	21,1	21,4	21,7	22,4
Irlanda	11,0	10,0	9,7	10,4	10,3	10,4	10,7	11,2	11,7	11,5	12,1	12,2
Italia	20,2	20,2	20,3	20,2	20,4	20,4	21,0	21,8	22,2	22,2	22,1	22,5
Luxemburgo	15,8	15,1	15,1	15,1	15,1	14,5	14,6	16,1	17,4	16,6	16,9	17,4
Portugal	11,8	11,8	12,0	11,7	11,9	12,2	12,4	12,6	13,0	13,2	13,9	13,4
Reino Unido	14,0	13,4	13,4	13,6	13,9	14,0	14,0	14,1	13,7	14,1	14,0	13,8
Suecia	30,8	29,7	29,9	29,5	29,1	28,4	27,2	27,7	27,3	25,7	25,5	25,9

Fuente: Eurostat - Last update 16.06.14 - Extracted on 14.08.15

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> - Structure of taxes by economic function [gov_a_tax_str]

TABLA 5.4.
IMPUESTOS SOBRE EL FACTOR CAPITAL (% PIB) – PRESIÓN FISCAL DERIVADA DEL FACTOR CAPITAL

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE (15)	8,6	8,2	8,1	8,2	8,6	8,9	9,0	8,5	7,6	7,7	7,8	7,9
Alemania	5,1	4,9	5,0	5,3	5,9	6,5	6,8	6,4	5,6	5,5	6,1	6,2
Austria	8,5	7,2	6,9	7,0	6,7	6,7	7,1	7,3	6,5	6,4	6,6	6,6
Bélgica	9,4	9,3	9,2	9,7	9,9	10,1	9,9	9,9	8,7	8,9	9,2	10,0
Dinamarca	6,0	6,1	6,6	8,2	10,0	8,9	7,9	7,1	5,8	8,3	8,4	8,9
España	8,4	8,8	8,8	9,4	10,2	10,9	11,3	8,3	7,3	6,8	6,6	7,5
Finlandia	8,2	8,0	7,1	7,4	7,4	7,6	8,2	7,5	6,0	6,7	6,7	6,3
Francia	10,5	9,9	9,6	9,9	10,1	10,7	10,6	10,4	9,0	9,5	10,2	10,6
Grecia	8,6	8,4	7,9	7,6	8,0	7,8	8,0	7,9	7,6	6,9	8,1	7,3
Holanda	8,2	7,6	6,7	6,9	7,3	7,3	7,3	7,1	5,9	6,1	5,8	5,6
Irlanda	7,8	7,4	8,3	8,5	8,8	10,2	9,4	7,4	6,3	6,2	6,3	6,5
Italia	10,2	9,7	10,4	9,7	9,3	10,5	11,1	10,6	10,5	9,6	9,6	10,6
Luxemburgo	13,4	13,5	12,5	10,9	11,5	11,2	11,2	10,8	11,2	11,2	10,7	10,8
Portugal	7,3	7,6	7,5	6,7	6,6	6,8	7,7	7,9	7,0	6,6	7,2	6,8
Reino Unido	10,6	9,9	9,6	9,9	10,5	11,4	11,0	12,5	10,4	9,9	9,9	9,7
Suecia	6,1	5,1	5,2	6,0	7,1	7,5	7,6	6,0	5,9	6,5	6,1	5,7

Fuente: Eurostat - Last update 16.06.14 - Extracted on 14.08.15

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> - Structure of taxes by economic function [gov_a_tax_str]

TABLA 5.5.
IMPUESTOS SOBRE EL FACTOR CONSUMO (% INGRESOS IMPOSITIVOS)
PARTICIPACIÓN RELATIVA DEL FACTOR CONSUMO EN LOS INGRESOS IMPOSITIVOS

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE (15)	29,8	29,8	30,2	30,2	30,4	30,2	29,9	29,5	29,2	29,3	30,1	30,0	29,7
Alemania	25,7	26,7	26,8	26,9	26,8	26,7	26,4	27,5	27,5	28,5	28,3	28,2	27,6
Austria	28,6	27,4	28,5	28,4	28,5	28,7	28,1	27,7	27,3	28,2	28,1	27,9	27,6
Bélgica	25,0	24,2	24,2	24,3	24,6	24,7	25,0	24,8	24,1	24,4	24,7	24,1	23,7
Dinamarca	31,8	32,3	33,0	32,5	32,3	31,8	32,8	33,0	32,2	31,7	31,5	31,5	31,0
España	29,3	28,6	27,7	28,3	28,0	27,8	26,9	25,1	25,0	23,7	27,3	26,8	26,5
Finlandia	28,8	29,4	29,9	31,7	31,3	31,1	30,9	29,9	29,8	31,0	31,2	32,3	32,4
Francia	26,3	25,8	26,2	26,0	26,0	25,8	25,3	25,2	24,9	25,4	25,4	25,2	24,7
Grecia	36,0	38,1	36,7	35,7	36,0	35,0	36,6	36,5	36,0	35,5	38,8	38,6	36,3
Holanda	28,4	30,3	30,2	30,8	31,2	31,0	30,0	29,9	29,2	29,2	28,3	28,8	27,8
Irlanda	38,1	36,9	38,8	37,7	37,3	37,4	35,7	36,0	36,7	36,2	36,8	34,8	34,8
Italia	27,2	26,1	26,1	25,2	25,9	25,9	25,8	24,8	24,0	23,9	25,3	25,3	24,7
Luxemburgo	27,4	26,5	27,3	27,7	30,1	29,1	28,1	27,5	28,0	28,0	27,2	27,8	28,1
Portugal	37,9	38,0	38,1	38,2	39,8	41,0	40,9	38,6	37,5	35,3	37,3	36,6	37,4
Reino Unido	32,2	31,9	33,0	33,3	32,6	31,0	29,8	29,9	28,5	29,9	31,7	33,2	33,8
Suecia	24,2	25,4	26,7	26,5	26,0	26,0	25,8	26,4	27,4	28,6	29,1	28,9	28,4

Fuente: Eurostat - Last update 16.06.14 - Extracted on 14.08.15

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> - Structure of taxes by economic function [gov_a_tax_st

TABLA 5.6.
IMPUESTOS SOBRE EL FACTOR TRABAJO (% INGRESOS IMPOSITIVOS)
PARTICIPACIÓN RELATIVA DEL FACTOR TRABAJO EN LOS INGRESOS IMPOSITIVOS

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE (15)	47,5	48,3	48,5	48,6	48,2	47,7	47,2	47,4	49,0	50,9	50,0	49,9	50,3
Alemania	58,2	60,3	60,7	60,3	59,3	58,0	56,8	55,0	56,1	57,4	57,1	56,0	56,6
Austria	55,6	53,7	55,2	55,9	55,3	55,4	55,9	55,3	55,8	56,7	56,9	56,7	57,4
Bélgica	53,7	54,7	54,9	54,9	53,5	52,9	51,8	52,4	53,3	55,2	54,5	54,6	53,9
Dinamarca	53,9	55,6	54,5	54,1	51,4	48,8	49,6	51,1	53,3	56,6	51,4	51,3	51,0
España	46,3	48,1	48,1	47,3	46,2	45,0	44,5	45,7	51,6	55,5	54,0	55,0	53,0
Finlandia	49,3	52,2	52,2	52,2	51,6	52,1	51,7	51,1	52,7	55,1	53,2	52,3	53,2
Francia	50,7	51,1	51,5	52,1	51,6	51,5	50,8	50,8	51,6	54,0	52,8	52,3	52,3
Grecia	35,1	36,1	38,3	39,6	39,9	40,0	38,8	39,0	39,4	39,6	39,3	36,5	41,9
Holanda	51,5	48,3	49,7	51,2	50,6	49,7	51,3	51,1	52,7	55,4	55,0	56,3	57,5
Irlanda	36,6	36,9	35,3	33,7	34,4	33,8	32,5	34,1	38,1	41,5	41,0	43,0	42,7
Italia	48,0	49,0	49,9	49,5	50,1	50,9	49,0	49,2	51,1	51,8	52,2	52,0	51,1
Luxemburgo	38,5	39,6	38,5	39,5	40,5	40,2	40,5	40,9	43,0	43,8	43,5	44,2	44,3
Portugal	37,0	38,2	37,7	38,0	38,3	38,0	37,9	38,0	38,4	41,9	41,8	41,7	41,4
Reino Unido	38,5	38,8	38,6	38,9	39,0	39,4	38,8	39,3	38,0	40,0	40,1	39,1	38,9
Suecia	59,7	62,3	62,5	62,5	61,5	59,5	58,7	57,6	59,7	58,7	56,6	57,5	58,6

Fuente: Eurostat - Last update 16.06.14 - Extracted on 14.08.15

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> - Structure of taxes by economic function [gov_a_tax_str]

TABLA 5.7.
 IMPUESTOS SOBRE EL FACTOR CAPITAL (% INGRESOS IMPOSITIVOS)
 PARTICIPACIÓN RELATIVA DEL FACTOR CAPITAL EN LOS INGRESOS IMPOSITIVOS

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE (15)	22,9	22,0	21,4	21,3	21,5	22,2	23,0	23,2	22,0	20,1	20,1	20,3	20,3
Alemania	16,1	13,0	12,5	12,7	14,0	15,3	16,8	17,5	16,3	14,1	14,6	15,8	15,9
Austria	15,9	18,9	16,5	15,9	16,3	16,0	16,2	17,1	17,1	15,2	15,2	15,6	15,2
Bélgica	21,1	20,8	20,6	20,5	21,6	22,0	22,8	22,5	22,3	20,0	20,4	20,8	22,0
Dinamarca	14,6	12,4	12,8	13,7	16,7	19,8	17,9	16,2	14,8	12,0	17,6	17,6	18,4
España	26,0	25,0	25,7	25,9	27,0	28,3	29,8	30,5	25,2	23,7	21,2	20,9	22,9
Finland	21,9	18,4	17,9	16,1	17,0	16,9	17,4	19,1	17,5	13,9	15,7	15,4	14,3
Francia	23,6	23,9	22,9	22,2	22,8	23,0	24,3	24,5	24,0	21,3	22,3	23,2	23,6
Grecia	29,1	25,9	25,0	24,7	24,2	24,9	24,7	24,5	24,6	24,9	21,9	25,0	21,8
Holanda	20,1	21,4	20,1	18,0	18,3	19,3	18,7	18,9	18,1	15,5	15,7	14,9	14,2
Irlanda	25,3	26,2	26,0	28,6	28,3	28,8	31,8	29,9	25,2	22,3	22,2	22,2	22,5
Italia	24,7	24,9	23,9	25,3	24,1	23,2	25,1	26,0	24,9	24,4	22,5	22,7	24,2
Luxemburgo	34,1	33,8	34,2	32,8	29,3	30,7	31,3	31,5	28,9	28,2	29,4	28,0	27,5
Portugal	25,1	23,7	24,2	23,8	21,8	20,9	21,1	23,5	24,1	22,7	20,9	21,6	21,1
Reino Unido	29,3	29,5	28,4	27,8	28,3	29,6	31,5	30,8	33,6	30,2	28,3	27,7	27,4
Suecia	16,1	12,3	10,8	10,9	12,5	14,6	15,5	16,1	12,9	12,7	14,3	13,7	13,0

Fuente: Eurostat - Last update 16.06.14 - Extracted on 14.08.15

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> - Structure of taxes by economic function [gov_a_tax_str]

TABLA 5.8.
IMPUESTOS SOBRE EL FACTOR CONSUMO (% BASE IMPONIBLE POTENCIAL)
TIPO IMPLÍCITO DE GRAVAMEN SOBRE EL FACTOR CONSUMO

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE (15)	21,9	21,9	22,2	22,4	22,5	22,4	21,8	21,2	21,7	21,8	21,7
Alemania	18,9	19,0	18,5	18,4	18,5	20,1	20,1	20,2	19,7	20,0	19,8
Austria	22,5	22,2	22,1	21,7	21,3	21,6	21,7	21,6	21,3	21,2	21,3
Bélgica	21,4	21,4	22,0	22,3	22,4	22,1	21,2	20,8	21,2	21,0	21,1
Dinamarca	33,7	33,3	33,3	33,9	34,2	33,9	32,6	31,3	31,3	31,4	30,9
España	15,5	15,9	16,1	16,7	16,6	15,7	13,9	12,5	14,8	14,1	14,0
Finlandia	27,7	28,1	27,7	27,6	27,2	26,5	25,9	25,6	25,1	26,4	26,4
Francia	20,5	20,1	20,3	20,3	20,1	19,8	19,4	18,9	19,2	19,7	19,8
Grecia	16,1	15,5	15,3	15,5	16,0	16,5	15,4	14,6	16,4	16,3	16,2
Holanda	23,3	23,7	24,2	24,4	25,3	25,6	25,7	24,7	25,4	24,8	24,5
Irlanda	24,4	24,4	25,5	26,0	26,0	25,2	22,8	21,9	22,1	21,4	21,9
Italia	17,8	17,3	17,6	17,4	18,0	17,9	17,2	16,9	17,6	17,4	17,7
Luxemburgo	22,6	23,8	25,4	26,3	26,4	27,1	27,1	27,8	27,5	28,0	28,9
Portugal	18,8	18,9	18,8	19,7	20,0	19,1	18,2	16,7	17,6	18,2	18,1
Reino Unido	18,4	18,6	18,6	17,9	17,8	17,7	17,6	16,8	18,0	19,3	19,0
Suecia	27,0	27,0	26,9	27,3	27,2	27,5	27,9	27,6	27,9	27,3	26,5

Fuente: Eurostat - Last update 16.06.14 - Extracted on 15.08.15

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> - Implicit tax rates by economic function [gov_a_tax_itr]

TABLA 5.9.
IMPUESTOS SOBRE EL FACTOR TRABAJO (% BASE IMPONIBLE POTENCIAL)
TIPO IMPLÍCITO DE GRAVAMEN SOBRE EL FACTOR TRABAJO

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE (15)	35,3	35,2	35,1	35,1	35,2	35,4	35,4	34,5	34,8	35,2	36,0
Alemania	38,7	38,8	37,8	37,5	38,1	38,2	38,6	38,0	37,2	37,3	37,8
Austria	40,8	41,0	41,1	40,8	40,9	41,0	41,3	40,3	40,5	40,8	41,5
Bélgica	43,3	43,2	43,8	43,6	42,4	42,4	42,4	42,0	42,7	42,9	42,8
Dinamarca	38,8	38,1	37,5	37,1	36,9	36,6	36,6	34,8	34,2	34,3	34,4
España	32,1	31,6	32,0	32,4	32,9	33,7	32,4	31,4	32,6	32,9	33,5
Finlandia	43,8	42,5	41,6	41,6	41,6	41,3	41,2	40,1	39,0	39,5	40,1
Francia	38,7	39,0	38,9	39,3	39,3	39,0	39,0	38,6	38,1	38,8	39,5
Grecia	34,0	34,4	33,3	33,3	32,3	33,3	32,9	30,0	31,5	30,9	38,0
Holanda	31,5	32,0	31,9	32,3	35,1	35,6	36,8	35,9	37,0	37,5	38,5
Irlanda	26,0	24,9	26,2	25,4	25,3	25,5	24,5	25,1	25,9	28,2	28,7
Italia	41,9	41,7	41,7	41,2	40,9	42,4	43,0	42,6	42,6	42,3	42,8
Luxemburgo	28,4	29,2	29,4	29,9	30,3	31,0	31,6	31,6	31,8	32,5	32,9
Portugal	22,8	22,9	22,3	22,4	23,1	23,7	23,5	23,6	24,2	25,4	25,4
Reino Unido	24,4	24,6	25,1	25,9	25,9	26,1	26,2	24,7	25,6	25,8	25,2
Suecia	43,8	43,5	43,5	43,6	42,9	41,2	41,2	39,4	39,1	38,9	38,6

Fuente: Eurostat - Last update 16.06.14 - Extracted on 15.08.15

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> - Implicit tax rates by economic function [gov_a_tax_itr]

TABLA 5.10.
IMPUESTOS SOBRE EL FACTOR CAPITAL (% BASE IMPONIBLE POTENCIAL)
TIPO IMPLÍCITO DE GRAVAMEN SOBRE EL FACTOR CAPITAL

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE (15)	28,7	28,8	29,4	30,5	30,9	31,5	30,4	29,0	27,6	28,1	28,7
Alemania	19,3	19,5	19,6	20,4	21,0	21,2	20,6	20,4	19,0	21,0	22,2
Austria	28,8	27,6	26,8	24,2	23,9	25,1	26,3	25,2	23,6	24,0	25,0
Bélgica	30,5	31,4	32,5	32,6	32,9	31,2	32,0	29,4	28,8	30,4	35,5
Dinamarca	30,8	36,9	45,9	49,9	44,5	46,2	42,4	40,5	44,1	43,2	:
España	29,1	29,6	32,1	35,5	39,4	41,6	30,7	26,3	25,0	24,1	25,3
Finlandia	29,6	28,1	28,2	28,8	26,4	27,9	28,8	29,9	28,8	28,2	29,9
Francia	39,2	38,4	39,6	40,5	42,8	41,2	40,1	38,3	39,3	43,4	46,9
Grecia	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Holanda	23,8	20,7	20,2	17,9	17,4	16,0	16,9	15,7	13,9	12,0	13,7
Irlanda	14,5	16,5	17,7	19,2	21,5	19,0	16,7	15,0	13,0	13,0	13,0
Italia	26,9	29,5	27,7	27,3	31,7	33,6	33,4	35,2	32,2	32,4	37,0
Luxemburgo	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Portugal	31,9	31,9	27,7	29,3	30,6	33,3	37,3	32,4	28,2	31,7	29,5
Reino Unido	40,2	35,2	36,6	37,2	40,9	40,1	44,2	37,4	34,3	33,7	35,7
Suecia	28,7	28,6	27,4	33,3	28,7	33,3	25,8	31,2	29,1	28,7	30,6

: Datos no disponibles

Fuente: Eurostat - Last update 16.06.14 - Extracted on 15.08.15

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> - Implicit tax rates by economic function [gov_a_tax_itr]

TABLA 5.11.
INGRESOS IMPOSITIVOS POR IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (% PIB) – PRESIÓN FISCAL POR IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
UE (15)	1,9	1,8	1,8	1,9	2,1	1,9	1,9	2,0	2,1	2,0	2,0	2,0	2,1	2,1	2,2	2,3	2,5	2,4	2,4	2,4	2,4
Des. Típ	1,0	0,8	0,7	0,9	1,2	1,0	1,1	1,4	1,7	1,3	1,2	1,1	1,2	1,4	1,3	1,6	1,3	1,3	1,3	1,3	1,1
Alemania	1,8	1,5	1,6	1,9	1,7	1,5	1,6	2,0	2,1	2,2	2,0	1,8	1,8	1,8	1,9	2,2	2,1	1,8	1,9	2,0	1,7
Austria	1,5	1,5	1,4	1,2	1,4	1,6	1,3	1,3	1,3	1,3	1,4	1,3	1,1	1,1	1,3	1,4	1,4	1,3	1,3	1,5	1,4
Bélgica	2,2	2,3	2,3	2,8	2,7	2,7	2,3	2,2	2,1	2,1	1,9	1,7	2,0	2,0	2,1	2,1	2,3	2,3	2,3	2,3	2,0
Dinamarca	1,0	1,0	0,9	1,3	1,3	1,2	1,5	1,2	1,3	1,3	1,4	1,2	1,1	1,3	2,3	2,2	2,9	2,1	2,0	2,0	1,7
España	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,2	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,2	1,3	1,3	1,4	1,6	2,0	2,0	2,7	2,8
Finlandia	1,7	1,4	1,4	1,5	1,5	1,7	1,9	1,6	1,5	1,5	1,2	1,5	1,5	1,6	1,4	1,3	1,5	1,1	1,4	1,4	1,9
Francia	2,1	1,9	1,9	2,0	2,7	1,8	2,2	2,1	1,8	1,8	2,0	2,1	2,1	1,9	1,8	1,9	2,1	2,2	2,2	2,3	2,2
Grecia	0,3	0,4	0,7	0,5	0,8	0,6	0,6	0,6	0,6	0,8	0,8	0,8	0,9	0,6	0,6	0,7	1,0	1,2	1,0	1,0	1,4
Holanda	2,2	2,5	2,4	2,5	2,5	3,0	2,7	2,6	2,5	2,3	2,7	2,8	2,7	2,5	2,3	2,8	3,0	3,3	3,1	2,9	3,0
Irlanda	2,4	1,7	1,5	1,5	1,9	1,3	1,4	1,2	1,4	1,6	1,4	1,6	1,5	1,3	1,1	1,1	1,2	1,1	1,4	1,1	1,6
Italia	1,6	1,7	1,9	1,6	1,3	1,5	1,7	1,8	2,4	2,1	2,2	2,5	2,8	3,0	3,2	3,0	3,6	3,6	3,2	3,6	3,7
Luxemburgo	4,3	3,8	3,5	4,3	5,6	4,9	5,4	6,5	7,6	6,1	5,5	5,2	5,2	6,3	5,5	6,6	5,7	5,9	5,7	5,7	5,4
Portugal	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	1,2	2,1
Reino Unido	3,1	2,5	2,1	2,5	3,2	2,1	1,7	2,0	2,2	2,4	2,8	3,2	3,6	3,8	4,1	4,5	3,8	3,7	3,8	4,3	3,4
Suecia	1,6	1,3	1,5	1,6	1,3	1,7	1,5	1,3	1,4	1,4	1,1	1,3	1,5	1,5	1,6	1,6	2,2	2,1	2,6	1,9	1,5

: Datos no disponibles
Continúa página siguiente

Capítulo V. Anexos y Tablas del Marco Teórico

Continuación

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE (15)	2,3	2,1	2,2	2,2	2,5	2,8	3,1	3,2	3,2	3,5	3,3	3,2	3,0	3,0	3,2	3,3	3,4	3,1	2,4	2,6	2,6	2,5
Des.Típ	1,0	0,9	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3	1,1	1,2	1,3	1,5	1,3	0,9	1,0	0,8	0,8	0,8	1,0	1,0	0,8	0,9
Alemania	1,5	1,4	1,3	1,1	1,0	1,4	1,4	1,5	1,7	1,8	0,6	1,0	1,2	1,5	1,7	2,1	2,2	1,9	1,4	1,5	1,7	1,8
Austria	1,4	1,7	1,5	1,3	1,4	1,8	2,0	2,1	1,7	2,0	3,0	2,1	2,1	2,2	2,1	2,1	2,3	2,4	1,6	1,9	2,2	2,2
Bélgica	2,0	1,5	1,9	2,2	2,3	2,6	2,8	3,3	3,2	3,1	3,1	3,0	2,8	3,0	3,2	3,4	3,4	3,3	2,4	2,6	2,8	3,0
Dinamarca	1,6	1,7	2,0	1,9	2,3	2,5	2,6	2,9	2,3	3,2	2,7	2,8	2,8	3,1	3,8	4,2	3,7	3,2	2,3	2,7	2,7	3,0
España	2,4	2,1	1,8	1,6	1,7	1,8	2,5	2,3	2,7	3,0	2,7	3,0	3,0	3,4	3,8	4,0	4,5	2,7	2,1	1,7	1,7	2,0
Finlandia	2,0	1,6	0,3	0,5	2,2	2,7	3,4	4,2	4,2	5,7	4,0	4,0	3,3	3,4	3,2	3,3	3,7	3,3	1,9	2,4	2,6	2,1
Francia	1,8	1,9	1,9	1,9	2,0	2,2	2,5	2,6	2,9	3,0	3,3	2,8	2,4	2,7	2,4	2,9	2,9	2,8	1,4	2,1	2,5	2,5
Grecia	1,2	1,2	1,4	1,6	1,7	1,7	1,8	2,6	3,0	4,0	3,2	3,3	2,8	2,9	3,2	2,6	2,4	2,4	2,4	2,4	2,1	1,1
Holanda	3,1	2,8	3,0	3,0	2,9	3,7	4,0	3,9	3,8	3,7	3,7	3,1	2,6	2,9	3,6	3,1	3,0	3,0	1,9	2,0	1,9	1,9
Irlanda	1,9	2,3	2,7	3,0	2,7	3,0	3,1	3,3	3,7	3,6	3,4	3,6	3,6	3,4	3,3	3,6	3,2	2,7	2,3	2,4	2,2	2,3
Italia	3,5	4,1	3,8	3,4	3,3	3,7	3,9	2,8	3,1	2,8	3,4	3,0	2,7	2,7	2,7	3,3	3,7	3,6	3,0	2,7	2,6	2,8
Luxemburgo	4,9	4,2	5,6	5,7	6,2	6,5	7,1	7,3	6,4	6,6	7,0	7,8	7,3	5,7	5,9	5,0	5,5	5,3	5,7	5,9	5,1	5,2
Portugal	2,5	2,4	2,0	2,0	2,3	2,7	3,0	3,0	3,5	3,7	3,2	3,3	2,7	2,8	2,6	2,8	3,5	3,5	2,7	2,7	3,1	2,7
Reino Unido	2,7	2,0	1,8	2,1	2,6	3,0	3,7	3,7	3,4	3,4	3,3	2,7	2,6	2,7	3,1	3,7	3,2	3,4	2,6	2,9	2,9	2,7
Suecia	1,7	1,3	2,0	2,4	2,6	2,5	2,8	2,6	2,8	3,7	2,7	2,2	2,3	2,9	3,5	3,5	3,5	2,8	2,8	3,3	3,1	2,6

Fuente: OECD (2015), *Tax on corporate profits (indicator)*. doi: 10.1787/d30cc412-en (Accessed on 25 July 2015)<https://data.oecd.org/tax/tax-on-corporate-profits.htm>

TABLA 5.12.
IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (% INGRESOS IMPOSITIVOS)
PARTICIPACIÓN RELATIVA DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN LOS INGRESOS IMPOSITIVOS

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
UE (15)	6,8	6,1	6,0	6,4	7,0	6,0	5,9	5,8	6,2	6,0	5,7	5,7	5,8	5,8	6,0	6,3	6,6	6,4	6,5	6,6	6,7
Des.Típ.	4,2	3,3	2,8	3,5	4,6	3,1	3,5	4,0	4,7	3,9	3,5	3,2	3,2	3,8	3,6	4,2	3,6	3,8	3,7	3,9	3,4
Alemania	5,7	4,6	4,8	5,3	4,9	4,4	4,6	5,5	5,8	6,0	5,5	5,0	5,1	5,1	5,4	6,1	6,0	5,1	5,3	5,5	4,8
Austria	4,4	4,3	4,1	3,4	4,0	4,4	3,5	3,5	3,3	3,5	3,5	3,3	2,9	3,0	3,2	3,5	3,4	3,3	3,3	3,9	3,6
Bélgica	6,5	6,6	6,7	7,8	7,4	6,9	6,0	5,3	5,1	5,1	4,7	4,1	4,8	4,7	4,7	4,9	5,4	5,2	5,3	5,5	4,8
Dinamarca	2,7	2,4	2,3	3,2	3,2	3,2	3,9	3,1	3,2	3,1	3,2	2,8	2,6	3,0	5,3	4,8	6,2	4,3	4,1	4,2	3,7
España	8,2	8,3	7,7	7,6	7,9	6,9	6,8	5,8	5,1	4,9	5,1	4,9	4,9	5,2	5,2	5,1	5,5	6,7	6,5	8,6	8,8
Finlandia	5,3	4,3	4,4	4,3	4,4	4,7	4,9	4,0	4,2	4,2	3,4	4,1	4,2	4,3	3,8	3,4	3,7	2,9	3,2	3,5	4,5
Francia	6,3	5,7	5,8	6,0	8,0	5,2	5,9	5,7	4,8	4,8	5,1	5,2	5,3	4,6	4,4	4,5	5,0	5,1	5,3	5,5	5,3
Grecia	1,6	2,0	3,8	3,1	4,4	3,4	3,1	3,1	2,9	3,5	3,8	3,8	3,8	2,4	2,6	2,7	4,0	4,5	4,1	4,6	5,5
Holanda	6,7	7,0	6,7	6,8	6,7	7,7	7,0	6,8	6,3	5,8	6,6	7,0	6,8	6,1	5,7	7,0	7,3	7,8	7,3	7,2	7,5
Irlanda	8,8	6,1	5,6	5,6	6,9	4,8	4,4	4,1	5,0	5,7	4,5	5,0	4,7	3,8	3,3	3,2	3,5	3,2	3,8	3,4	4,9
Italia	6,5	6,8	7,4	7,1	5,4	6,3	6,7	7,0	9,2	8,3	7,8	8,3	8,8	9,0	9,8	9,3	10,6	10,5	9,4	10,0	10,0
Luxemburgo	19,3	15,4	13,9	17,1	21,3	15,6	17,3	18,9	21,5	18,4	16,2	14,8	14,3	16,5	15,0	17,7	16,1	16,5	16,7	17,0	15,8
Portugal	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	4,5	8,0
Reino Unido	8,7	7,6	6,7	8,3	9,9	6,2	4,9	6,0	6,9	7,7	8,4	9,1	9,7	10,6	11,5	12,6	10,5	10,5	10,9	12,5	9,9
Suecia	4,4	3,6	4,0	4,3	3,4	4,3	3,6	2,8	3,1	3,1	2,5	2,9	3,4	3,4	3,7	3,5	4,8	4,2	5,2	3,8	3,1

⋮ : Datos no disponibles
Continúa página siguiente

Capítulo V. Anexos y Tablas del Marco Teórico

Continuación

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE (15)	6,4	5,9	6,0	6,1	6,8	7,4	8,3	8,6	8,6	9,3	8,8	8,6	8,0	8,2	8,6	8,8	9,0	8,3	6,7	7,1	7,0	6,7
Des.Típ.	3,2	2,8	3,5	3,5	3,5	3,6	3,8	3,7	3,5	3,5	3,7	4,2	3,8	2,8	2,7	2,3	2,4	2,3	2,9	2,8	2,3	2,4
Alemania	4,3	4,0	3,6	2,9	2,8	3,8	4,1	4,4	4,8	4,8	1,7	2,9	3,5	4,4	5,1	6,1	6,2	5,4	3,7	4,3	4,7	4,8
Austria	3,6	4,1	3,5	3,1	3,3	4,4	4,5	4,8	4,1	4,6	6,8	5,0	5,0	5,2	5,2	5,2	5,8	5,8	4,0	4,6	5,2	5,3
Bélgica	4,8	3,7	4,5	5,1	5,4	6,1	6,4	7,5	7,2	7,2	7,0	6,8	6,5	7,0	7,4	8,0	8,0	7,6	5,6	6,0	6,6	6,8
Dinamarca	3,5	3,8	4,2	4,0	4,8	5,1	5,4	6,1	4,7	6,6	5,7	6,0	6,0	6,4	7,7	8,8	7,7	6,9	4,9	5,9	5,8	6,3
España	7,7	6,4	5,7	4,9	5,4	5,8	7,8	7,3	8,0	8,9	8,3	9,1	9,1	9,9	10,7	11,2	12,5	8,4	7,2	5,6	5,5	6,4
Finlandia	4,4	3,6	0,6	1,2	5,0	6,0	7,5	9,3	9,4	12,5	9,4	9,3	7,7	8,1	7,6	7,7	9,0	8,1	4,7	6,0	6,2	4,9
Francia	4,5	4,7	4,5	4,6	4,9	5,2	5,9	6,0	6,5	6,9	7,6	6,6	5,7	6,4	5,5	6,7	6,8	6,7	3,5	5,0	5,7	5,6
Grecia	4,6	4,8	5,2	6,0	6,3	5,0	6,2	8,6	9,4	12,0	10,1	10,0	9,1	9,6	10,3	8,6	7,9	7,8	8,1	7,7	6,5	3,3
Holanda	7,3	6,6	7,0	7,4	7,5	9,6	10,5	10,8	10,1	10,1	10,3	8,9	7,6	8,2	9,8	8,5	8,4	8,1	5,3	5,6	5,4	5,1
Irlanda	5,8	6,8	8,1	8,7	8,4	9,4	9,9	10,6	12,0	11,7	11,9	13,0	12,7	11,8	11,0	11,7	10,7	9,5	8,6	9,0	8,2	8,4
Italia	9,6	10,4	9,3	8,9	8,7	9,2	9,4	7,0	7,7	6,9	8,4	7,5	6,6	6,9	6,8	8,1	8,8	8,6	7,0	6,6	6,3	6,5
Luxemburgo	15,4	12,8	16,2	16,2	17,7	18,1	19,0	19,4	17,4	17,8	18,4	20,4	19,2	15,3	15,4	13,8	14,8	14,4	14,8	15,4	13,5	13,4
Portugal	8,9	8,1	7,2	7,1	7,8	9,0	10,3	10,2	11,3	12,1	10,6	10,6	8,8	9,5	8,6	9,2	11,0	11,2	9,3	9,1	9,8	8,7
Reino Unido	8,2	6,2	5,9	6,7	8,1	9,3	11,3	11,0	9,9	9,7	9,5	8,2	7,9	8,1	9,3	10,8	9,4	10,0	8,1	8,8	8,6	8,1
Suecia	3,5	2,9	4,4	5,4	5,8	5,3	5,8	5,4	5,8	7,6	5,8	4,8	5,1	6,3	7,5	7,5	7,8	6,4	6,4	7,6	7,3	6,1

OECD (2015), *Tax on corporate profits (indicator)*. doi: 10.1787/d30cc412-en (Accessed on 25 July 2015)<https://data.oecd.org/tax/tax-on-corporate-profits.htm>

SEGUNDA SECCIÓN

INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

**CAPÍTULO VI.
ESTRUCTURA DE LA
INVESTIGACIÓN
EMPÍRICA**

CAPÍTULO VI. ESTRUCTURA DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

El presente capítulo establecerá la estructura de la segunda parte de este trabajo: el estudio empírico. Los resultados que obtengamos, al incluir datos actualizados con lo acontecido en la última década, nos permitirán extraer conclusiones que servirán de ampliación a las investigaciones previas en materia de comparación de la presión fiscal entre distintos territorios de la Unión Europea (como las de Holland (1998), Buijink *et al.* (2002) o Fernández *et al.* (2008) entre otras). En primer lugar, estableceremos los objetivos de la investigación empírica, después pasaremos a explicar el proceso de selección y depuración de la muestra, para finalmente definir las variables utilizadas en los diversos análisis estadísticos y econométricos llevados a cabo.

1. Objetivos de la investigación empírica

Tras realizar el estudio, tanto a nivel contable como fiscal, del marco teórico en el que se encuadra el presente trabajo, abordaremos el análisis empírico que nos permitirá evaluar la presión fiscal por impuesto sobre sociedades soportada por las empresas europeas durante el período 2006-2014.

El objetivo es triple:

- 1) Por un lado, se pretende llevar a cabo una comparación entre países, que permita determinar si existen diferencias en la tributación efectiva que puedan estar influyendo en las decisiones de localización del factor capital.
- 2) Por otro, se tratará de estudiar la evolución de dicha presión fiscal. La finalidad es llegar a evaluar si el freno que pusieron los países a las estrategias de competencia fiscal del período anterior 1990-2005, ante el temor por las posibles consecuencias de la crisis económica en los niveles

de recaudación, logró efectivamente impedir la caída del tipo impositivo efectivo del impuesto sobre sociedades en los años siguientes.

- 3) Finalmente se estudiará por países, la posible influencia en dicha presión fiscal, de una serie de atributos económico-financieros.

Para conseguir alcanzar estos objetivos, se llevarán a cabo análisis empíricos (estadísticos y econométricos) sobre una muestra de datos de empresas de la Unión Europea para el período 2006-2014.

2. Selección de la muestra

La muestra fue tomada de la base de datos de información financiera ORBIS, perteneciente a la empresa BUREAU VAN DIJK Electronic Publishing (BvD) con más de 30 oficinas distribuidas por todo el mundo. La base de datos contiene información sobre más de 180 millones de empresas en todo el planeta, de las cuales en activo serían alrededor de unos 150 millones. De éstas, las europeas contarían unos 54 millones. La Tabla 6.1. presenta la distribución de las empresas de la base de datos por continentes.

TABLA 6.1.
EMPRESAS EN ORBIS POR MASAS CONTINENTALES Y STATUS

ÁREAS GEOGRÁFICAS	STATUS: EN ACTIVO	STATUS: NO EN ACTIVO	STATUS: DESCONOCIDO	TOTAL
Europa	54.265.006	19.360.221	1.406.609	75.031.836
América Norte	24.417.949	94.985	602	24.513.536
América Sur	27.170.573	2.334.948	70.970	29.576.491
Asia	26.291.895	8.053.382	1.282.072	35.627.349
Oceanía	14.763.955	687.707	412	15.452.074
África	2.336.108	234.331	755	2.571.194
TOTAL	149.245.486	30.765.574	2.761.420	182.772.480

Fuente: elaboración propia a partir de Orbis - Fecha de entrada febrero 2016

Deliberadamente se han incluido en el estudio sólo los 15 países pertenecientes a la Unión Europea hasta 2003, excluyendo los países de

Europa del Este incorporados con posterioridad (10 en el 2004: Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa, República Eslovaca; 2 en el 2007: Bulgaria y Rumania; y 1 en el 2013: Croacia). La razón fundamental ha sido evitar distorsiones en los resultados generadas por la desigualdad económica procedente de los mismos. Así pues, el primer criterio de selección fue reducir el número de empresas a aquellas correspondientes a los 15 países objeto de estudio: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia. Tras el primer filtro, el número de empresas quedó reducido a 39.893.410 empresas. La Tabla 6.2. presenta el número de empresas de la muestra tras el primero de los filtros: la selección de los países objeto de estudio.

TABLA 6.2.
EMPRESAS EN ORBIS DE EUROPA 15 POR PAÍSES Y STATUS

PAÍSES	STATUS: EN ACTIVO	STATUS: NO EN ACTIVO	STATUS: DESCONOCIDO	TOTAL
Alemania	2.565.727	237.990	530.926	3.334.643
Austria	781.900	32.471	102.347	916.718
Bélgica	2.403.033	778.071	10.708	3.191.812
Dinamarca	825.447	359.954	1.701	1.187.102
España	3.510.539	701.709	142.841	4.355.089
Finlandia	1.244.838	93.480	6.344	1.344.662
Francia	1.993.389	542.768	173.633	2.709.790
Grecia	121.914	4.753	14.579	141.246
Holanda	2.774.953	1.822.222	4.696	4.601.871
Irlanda	216.700	375.488	37	592.225
Italia	3.682.641	870.230	57.892	4.610.763
Luxemburgo	117.215	15.368	14.589	147.172
Portugal	504.156	170.037	6.123	680.316
Reino Unido	5.693.098	4.481.561	1.154	10.175.813
Suecia	1.613.204	204.402	86.582	1.904.188
TOTAL	28.048.754	10.690.504	1.154.152	39.893.410

Fuente: elaboración propia a partir de Orbis - Fecha de entrada febrero 2016

Seguidamente se eliminaron las empresas del sector financiero por las particularidades que las mismas presentan, lo cuál ha sido razón de su

exclusión en investigaciones similares. De esta forma quedaron un total de 36.154.481 empresas.

A continuación se seleccionaron las empresas cotizadas (el número de empresas se redujo a 4.506), para posteriormente escoger aquellas que únicamente presentaban estados consolidados y por tanto sometidos a un mayor nivel de armonización (3.671 empresas).

El paso siguiente fue filtrar la muestra de forma que quedaran sólo aquellas empresas en las que se podía calcular el TIE para todos y cada uno de los años del período de estudio (2006 a 2014). Se eliminaron pues aquellas en las que bien el “Beneficio antes de impuesto”, bien el “Gasto por impuesto”, necesarios para su cálculo, no era conocido en alguno de los años. El número de empresas que quedaron fue de 1.936 empresas.

Finalmente, se llevaron a cabo doce procesos sucesivos de selección para dejar la muestra reducida a aquellas empresas que, durante todos los años del análisis, tuvieran conocidos los datos necesarios para el cálculo de los indicadores sobre atributos económico-financieros cuya posible influencia en el TIE estudiar de acuerdo al tercero de los objetivos planteados. Es decir, se eliminaron las empresas en las que alguno de los siguientes datos no era conocido en alguno de los años del período de estudio:

- Número de empleados
- Ingresos de explotación
- Total Activo
- Activo no corriente (necesario para calcular la intensidad de capital)
- Neto
- Pasivo (necesario para calcular el endeudamiento)
- Ebitda
- Roe
- Roa
- Gastos financieros

- Deudas con coste (necesarias para calcular la rentabilidad de los fondos ajenos)
- Gastos de I+D

La muestra resultante contaba con 777 empresas. La Tabla 6.3. muestra la evolución de la muestra tras los diversos filtros aplicados.

TABLA 6.3.
EVOLUCIÓN DE LA MUESTRA POR PAÍSES TRAS LOS DIVERSOS FILTROS APLICADOS

PAÍSES	EMPRESAS TRAS FILTRO 1: PAÍSES OBJETO DE ESTUDIO	EMPRESAS FILTRO 2: SÓLO NO FINANCIERAS		EMPRESAS FILTRO 3: SÓLO COTIZADAS		EMPRESAS FILTRO 4: SÓLO LAS QUE PRESENTAN CUENTAS CONSOLIDADAS EXCLUSIVAMENTE		EMPRESAS FILTRO 5: SÓLO AQUELLAS CON TIE CONOCIDO PARA TODOS LOS AÑOS DEL PERÍODO (2006-2014)		EMPRESAS FILTRO 6: SÓLO AQUELLAS CON DATOS PARA ATRIBUTOS ECONÓMICO-FINANCIEROS CONOCIDOS PARA TODOS LOS AÑOS DEL PERÍODO (2006-2014)	
	MUESTRA POR PAÍSES	Eliminadas	MUESTRA RESULTANTE	Eliminadas	MUESTRA RESULTANTE	Eliminadas	MUESTRA RESULTANTE	Eliminadas	MUESTRA RESULTANTE	Eliminadas	MUESTRA RESULTANTE
Alemania	3.334.643	293.726	3.040.917	3.040.289	628	112	516	223	293	115	178
Austria	916.718	52.933	863.785	863.716	69	15	54	10	44	16	28
Bélgica	3.191.812	256.117	2.935.695	2.935.576	119	33	86	45	41	18	23
Dinamarca	1.187.102	133.526	1.053.576	1.053.466	110	8	102	23	79	44	35
España	4.355.089	388.533	3.966.556	3.966.412	144	46	98	38	60	33	27
Finlandia	1.344.662	173.172	1.171.490	1.171.369	121	62	59	8	51	8	43
Francia	2.709.790	223.240	2.486.550	2.485.835	715	141	574	292	282	189	93
Grecia	141.246	6.385	134.861	134.655	206	104	102	46	56	31	25
Holanda	4.601.871	912.231	3.689.640	3.689.513	127	20	107	50	57	28	29
Irlanda	592.225	65.093	527.132	527.055	77	6	71	27	44	24	20
Italia	4.610.763	285.625	4.325.138	4.324.902	236	51	185	125	60	40	20
Luxemburgo	147.172	20.447	126.725	126.661	64	16	48	35	13	5	8
Portugal	680.316	47.188	633.128	633.080	48	10	38	32	6	3	3
Reino Unido	10.175.813	695.788	9.480.025	9.478.712	1.313	102	1.211	552	659	490	169
Suecia	1.904.188	184.925	1.719.263	1.718.734	529	109	420	229	191	115	76
TOTAL	39.893.410	3.738.929	36.154.481	36.149.975	4.506	835	3.671	1.735	1.936	1159	777

Fuente: elaboración propia a partir de Orbis - Fecha de entrada febrero 2016

Dicha muestra sirvió para calcular las observaciones de la base de datos a utilizar como punto de partida del trabajo. Se calculó el TIE para cada una de las empresas y años, obteniéndose un total de 6.993 observaciones.

Finalmente, para solucionar los problemas encontrados con datos atípicos (outliers), se realizó una auditoría de la muestra eliminando los TIEs negativos cuyo signo incongruente apuntaba a posibles errores de Orbis. Por otra parte fueron suprimidos los valores extremos superiores al 60% para evitar las distorsiones que pudieran ocasionar en los resultados de los tests estadísticos. Se eliminaron pues las observaciones excedentes del intervalo $[0, +0,6]$. Se trata de un criterio de lógica tributaria empleado con distintos límites en trabajos como los de Stickney y McGee (1982), Omer *et al.* (1991), Gupta y Newberry (1997), Kim y Limpaphayom (1998), Derashid y Zhang (2003), Plesko (2003), Molina (2003) o Romero, Molina y Labatut (2009). La auditoría provocó la supresión de 744 TIEs y una muestra definitiva de 6.249 observaciones. La Tabla 6.4. presenta cómo fue la evolución de la muestra tras el proceso de auditoría.

TABLA 6.4.

EVOLUCIÓN DE LA MUESTRA POR PAÍSES TRAS EL PROCESO DE AUDITORÍA

PAÍSES	TRAS FILTROS		PROCESO DE AUDITORÍA	
	EMPRESAS DE LA MUESTRA (TRAS LOS FILTROS)	OBSERVACIONES DE LA BASE DE DATOS (TRAS LOS FILTROS)	Observaciones Eliminadas	OBSERVACIONES DE LA BASE DE DATOS DEFINITIVA
Alemania	178	1.652	248	1.354
Austria	28	252	13	239
Bélgica	23	207	16	191
Dinamarca	35	315	21	294
España	27	243	23	220
Finlandia	43	387	49	338
Francia	93	837	54	783
Grecia	25	225	57	168
Holanda	29	261	26	235
Irlanda	20	180	8	172
Italia	20	180	34	146
Luxemburgo	8	72	4	68
Portugal	3	27	1	26
Reino Unido	169	1.521	131	1.390
Suecia	76	684	59	625
TOTAL	777	6.993	744	6.249

Fuente: elaboración propia a partir de Orbis - Fecha de entrada febrero 2016

Y la Tabla 6.5. contiene la distribución final de las observaciones de la muestra definitiva general por países y años:

TABLA 6.5.
OBSERVACIONES DE LA MUESTRA DEFINITIVA GENERAL POR PAÍSES Y AÑOS

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	TOTAL OBSERV. POR PAÍS	%
Alemania	158	156	150	145	158	150	148	144	145	1.354	21,7%
Austria	28	27	25	25	27	27	27	26	27	239	3,8%
Bélgica	21	22	21	21	20	22	22	22	20	191	3,1%
Dinamarca	34	33	29	30	35	34	35	34	30	294	4,7%
España	26	26	25	27	26	24	22	19	25	220	3,5%
Finlandia	41	41	40	35	38	38	36	32	37	338	5,4%
Francia	87	91	87	82	90	87	88	84	87	783	12,5%
Grecia	22	23	20	18	17	20	17	10	21	168	2,7%
Holanda	28	28	24	25	28	27	24	27	24	235	3,8%
Irlanda	18	20	20	18	20	19	20	19	18	172	2,8%
Italia	18	18	17	14	19	16	16	14	14	146	2,3%
Luxemburgo	6	8	8	8	8	6	8	8	8	68	1,1%
Portugal	3	3	3	3	3	3	3	2	3	26	0,4%
Reino Unido	161	163	147	146	152	159	155	153	154	1.390	22,2%
Suecia	70	70	69	66	69	72	64	70	75	625	10,0%
TOTAL OBSERV. POR AÑO	721	729	685	663	710	704	685	664	688	6.249	100,0%
	11,5%	11,7%	11,0%	10,6%	11,4%	11,3%	11,0%	10,6%	11,0%	100,0%	

Fuente: elaboración propia a partir de Orbis - Fecha de entrada febrero 2016

Para abordar el tercero de nuestros objetivos, los indicadores sobre atributos económico-financieros cuya posible influencia estudiar en el TIE han sido definidos en el apartado siguiente. Sin embargo, queremos hacer mención aquí sobre el hecho de que para todos ellos el número de observaciones utilizado haya sido el mismo, 6.249, salvo para la variable “Rentabilidad de los Fondos Ajenos”, que se estudió a partir de un número inferior de observaciones. La razón es que al estar dicha variable calculada como cociente entre los gastos financieros y las deudas con coste, muchas empresas presentaban años con cociente infinito por tener tales deudas a cero a 31 de diciembre. La existencia de gastos financieros positivos y saldo cero en las deudas con coste, implica que ha habido deudas durante el año, responsables de generar los gastos,

pero que tales deudas han sido canceladas antes de que el año termine. Ante la imposibilidad de obtener los saldos anuales medios de las deudas, que hubiera sido el dato adecuado a tener en cuenta y que hubiera dado valores lógicos para el cociente, se optó por eliminar estas observaciones pero sólo de la muestra específica para la variable “Rentabilidad de los Fondos Ajenos” (CF). Quedó así una muestra específica para esta variable de 5.301 observaciones. La Tabla 6.6. presenta la evolución de la muestra general a la muestra específica. En cualquier caso, los modelos econométricos llevados a cabo inicialmente, incluyendo este atributo empresarial, dieron lugar a unos resultados en los que la variable no era significativa, optándose finalmente por su no inclusión en el modelo definitivo, que de esta forma pudo partir del número total de observaciones de la muestra general, 6.249.

TABLA 6.6.
EVOLUCIÓN DE LA MUESTRA “GENERAL” A LA MUESTRA “ESPECÍFICA”
POR PAÍSES, PARA EL ESTUDIO DE LA VARIABLE
“RENTABILIDAD DE LOS FONDOS AJENOS” (CF)

PAÍSES	OBSERVACIONES BASE DE DATOS GENERAL	Eliminadas por Incongruencia del Cociente	OBSERVACIONES BASE DE DATOS ESPECÍFICA PARA RENTABILIDAD DE LOS FONDOS AJENOS (CF)
Alemania	1.354	244	1.110
Austria	239	44	195
Bélgica	191	16	175
Dinamarca	294	43	251
España	220	5	215
Finlandia	338	9	329
Francia	783	18	765
Grecia	168	8	160
Holanda	235	24	211
Irlanda	172	45	127
Italia	146	5	141
Luxemburgo	68	18	50
Portugal	26	8	18
Reino Unido	1.390	338	1.052
Suecia	625	123	502
TOTAL	6.249	948	5.301

Fuente: elaboración propia a partir de Orbis - Fecha de entrada febrero 2016

3. Definición de variables

Una vez elaborada la muestra, pasamos a la definición de las variables que mejor funcionarán como indicadores de los atributos que puedan influir en la presión fiscal soportada por las empresas, susceptibles por tanto de proporcionar evidencia empírica en torno a los objetivos del trabajo. Las hipótesis versarán sobre aquellos incorporados en la mayor parte de investigaciones.

La Tabla 6.7. contiene los atributos incorporados a la investigación y los indicadores o variables a través de los cuales medir tales atributos.

TABLA 6.7.
 RELACIÓN DE ATRIBUTOS ANALIZADOS EN EL ESTUDIO
 Y LOS INDICADORES O VARIABLES PARA REPRESENTARLOS

ATRIBUTO	INDICADOR - VARIABLE	
1. Presión Fiscal	1. Tipo Impositivo Efectivo (TIE)	Cuantitativa
2. Política de Incentivos Fiscales	2. Tipo Nominal Estatutario (NOM)	Cuantitativa
	3. Discrepancia Absoluta Efectivo-Nominal (DISAB)	Cuantitativa
	4. Discrepancia Relativa Efectivo-Nominal (DISRE)	Cuantitativa
3. Localización Geográfica	5. País (PAÍS)	Cualitativa
4. Intervalo Temporal	6. Año (AÑO)	Cualitativa
5. Actividad Económica	7. Sector (SEC)	Cualitativa
6. Tamaño	8. Logaritmo Neperiano del Activo Total (LACT)	Cuantitativa
	9. Número Empleados (EMPL)	Cuantitativa
	10. Ingresos de la Explotación (ING)	Cuantitativa
7. Beneficios	11. Rtdo. antes de Amort., Interés e Imp. (EBITDA)	Cuantitativa
8. Estructura Económica	12. Intensidad de Capital (ICAP)	Cuantitativa
8. Estructura Financiera	13. Endeudamiento (END)	Cuantitativa
10. Gestión Financiera	14. Rentabilidad de los Fondos Ajenos (CF)	Cuantitativa
11. Política de I+D	15. Gastos de I+D (I+D)	Cuantitativa
12. Rendimiento	16. Rentabilidad Económica (ROA)	Cuantitativa
	17. Rentabilidad Financiera (ROE)	Cuantitativa

Fuente: elaboración propia

3.1. Presión Fiscal: Tipo Impositivo Efectivo (TIE)

Vendrá definido por:

$$\text{TIE} = \frac{\text{Gasto por Impuesto sobre Beneficio}}{\text{Resultado antes de Impuestos}}$$

Para medir la Presión Fiscal, se ha escogido el TIE *Medio (TIE)*, mucho más adecuado que el TIE marginal para realizar comparaciones entre áreas geográficas. Se trata de un TIE *Parcial*, puesto que considera un único tributo: el Impuesto sobre el Beneficio de las Sociedades.

En cuanto a los componentes para su cálculo, se ha optado por *Magnitudes Contables* tanto en numerador (Gasto por Impuesto sobre Beneficio) como en denominador (Resultado antes de Impuestos), por ser éstas las únicas a las que teníamos acceso a través de la base de datos Orbis y además ser la opción más ampliamente adoptada en la mayoría de los estudios: Stickney (1979), Wilkie y Limberg (1993), Gupta y Newberry (1997), Molloy (1998), Buijink *et al.* (2002), Fernández (2004), Calvé *et al.* (2005), Molina (2003), Fernández y Martínez (2006) o Fernández *et al.* (2008).

En principio, y tras la comparación entre países de la presión fiscal por impuesto sobre sociedades a través de variables macro (% sobre el PIB o % sobre Ingresos Impositivos Totales) efectuada en la parte teórica, se espera la existencia de diferencias en los TIEs efectivos entre los distintos estados miembros. En cuanto a su evolución a lo largo del período contemplado, el análisis teórico ha aportado información sobre una disminución de la presión fiscal como % del PIB soportada por término medio en la Unión Europea. Habrá que ver ahora si el análisis micro constata tales conclusiones con TIEs cada vez más pequeños, o si por el contrario, el freno a las estrategias de competencia fiscal llevadas a cabo por los países a través de los tantos nominales, se ha trasladado a los tantos efectivos impidiendo su caída.

3.2. Política de Incentivos Fiscales: Tipo Nominal Estatutario (NOM) Discrepancia Absoluta (DISAB) y Relativa (DISRE)

Como parte del análisis de la presión fiscal, además de estudiarla directamente a través del TIE, analizaremos también la Política de Incentivos Fiscales responsable al fin y al cabo de dicho nivel de presión. Se trata de analizar distintos aspectos de la legislación fiscal a la que se encuentran sometidas las empresas. Por una parte y como punto de partida, el tipo nominal del impuesto sobre sociedades, por otra, el valor de los mecanismos de actuación independientes del propio nominal (incentivadores o desincentivadores).

El Tipo Nominal (*NOM*) se ha tomado de la publicación de Eurostat “Taxation Trends in the European Union. Data por EU Member States, Iceland and Norway. 2014”

En cuanto a los mecanismos fiscales independientes, los mediremos de dos formas a través de las siguientes variables:

- En términos absolutos a través de la variable Discrepancia Absoluta Efectivo-Nominal (*DISAB*):

$$\text{DISAB} = \text{TIE} - \text{NOMINAL}$$

- En términos relativos a través de la variable Discrepancia Relativa Efectivo-Nominal (*DISRE*):

$$\text{DISRE} = \frac{\text{TIE} - \text{NOMINAL}}{\text{NOMINAL}}$$

La razón de considerar esta última variable en términos relativos cobra sentido especialmente en la comparación entre países. Parece lógico tener en cuenta en la medición de los mecanismos fiscales independientes, uno de los elementos que más puede influir en ellos: el propio nominal de partida, que además puede ser muy diferente entre los distintos estados.

La comparación entre TIE y nominal otorgará un resultado aproximado sobre el nivel de deducciones existente, pero no exacto, debido a la forma escogida de cálculo del TIE. Como ya se ha explicado en el apartado dedicado a las distintas definiciones y medidas posibles del tipo efectivo, al escoger aquella que utiliza magnitudes contables, gasto por impuesto en el numerador y resultado contable antes de impuestos en el denominador, la diferencia entre TIE y nominal viene explicada conjuntamente por el nivel de ajustes permanentes y deducciones (no exclusivamente por éstas últimas). Para la determinación exclusiva del nivel de deducciones hubiera sido más acertada la elección de una forma de cálculo empleando magnitudes fiscales, cuota líquida y base imponible. En tal caso la diferencia entre los tipos, nominal y efectivo, hubiera sido de manera inequívoca indicador del valor de las deducciones. La imposibilidad de acceder a los datos fiscales de las empresas objeto de estudio ha provocado que tengamos que renunciar a resultados más exactos y avanzar con resultados aproximados. El estudio de las mismas variables DISAB y DISRE pero tomando como medida de cálculo el TIE Fiscal, podría ser objeto de trabajos posteriores en los que, de no conseguir resultados parecidos a los aquí obtenidos, evidenciarían la existencia de ajustes permanentes.

La Tabla 6.8. presenta los posibles componentes de los mecanismos fiscales independientes al nominal considerados en la investigación.

TABLA 6.8.

COMPONENTES DE LOS MECANISMOS FISCALES INDEPENDIENTES AL NOMINAL
DISCREPANCIAS EFECTIVO-NOMINAL (DISAB/DISRE)

Mecanismos fiscales independientes al nominal	Componentes Incentivadores	Deducciones
		Ajustes permanentes negativos
	Componentes Desincentivadores	Ajustes permanentes positivos

Fuente: elaboración propia

La Tabla 6.9. contiene la interpretación del signo de la variable Discrepancias Efectivo-Nominal. Un valor negativo para cualquiera de las variables de medida, DISAB o DISRE, indicará que el TIE es inferior al nominal, y por tanto el predominio en términos netos del componente incentivador (deducciones o

ajustes permanente negativos). Un valor positivo indicará un TIE superior al nominal y por tanto el predominio del componente desincentivador generador de perjuicios para las empresas (ajustes permanentes positivos).

TABLA 6.9.

INTERPRETACIÓN DEL SIGNO DE LA VARIABLE DISAB-DISRE

DISAB/DISRE con signo -	Mecanismos Fiscales Independientes Incentivadores (en términos netos)	Deducciones + Aj. Perm. Neg. > Aj. Perm. Pos.
DISAB/DISRE con signo +	Mecanismos Fiscales Independientes Desincentivadores (en términos netos)	Aj. Perm. Pos. > Deducciones + Aj. Perm. Neg.

Fuente: elaboración propia

Entre los trabajos que han estudiado comparativamente los niveles de nominal y TIE podemos citar el de Collins y Shackelford (1995), Chennells y Griffith (1997), Bauman y Schadowald (2001), Buijink *et al.* (2002), Harris y Feeny (2003), Fernández (2001), Fernández (2004) y Fernández *et al.* (2008).

3.3. Localización Geográfica: País (PAÍS)

Puesto que el primero y principal objetivo de nuestro trabajo es el análisis de las diferencias en el nivel de tributación efectiva provocadas por el atributo Localización Geográfica, introduciremos la variable País (*PAÍS*) para tal fin como primera de nuestras variables cualitativas.

El argumento subyacente a su inclusión en el estudio radica, como ya hemos dicho anteriormente, en que los incentivos fiscales suelen ser un instrumento ampliamente utilizado por las administraciones públicas para atraer la inversión privada, provocando diferencias por ámbitos geográficos y llegando incluso a infringir las leyes de la competencia.

La Tabla 6.10. contiene los valores numéricos que tomará la variable dependiendo de cuál sea el estado objeto de estudio en cada caso. En total

quince estados. Como dijimos al hablar de la muestra, se optó por excluir a los países de Europa del Este incorporados a partir del 2004 para evitar distorsiones en los resultados generadas por la desigualdad económica procedente de los mismos.

TABLA 6.10.
VALORES NUMÉRICOS OTORGADOS PARA LA VARIABLE CUALITATIVA “PAÍS”

Número	País
1	Alemania
2	Austria
3	Bélgica
4	Dinamarca
5	España
6	Finlandia
7	Francia
8	Grecia
9	Holanda
10	Irlanda
11	Italia
12	Luxemburgo
13	Portugal
14	Reino Unido
15	Suecia

Fuente: elaboración propia

Numerosos son los trabajos que han incorporado la variable geográfica en la comparación de la tributación efectiva: Collins y Shackelford (1995), Jacobs y Spengel (2000), Buijink *et al.* (2002), Paredes (2002), Vandenbussche *et al.* (2005), Carrera (2005), Molina (2003), Romero, Molina y Labatut (2009) y Fernández *et al.* (2008).

3.4. Intervalo Temporal: Año (AÑO)

En relación al segundo de nuestros objetivos: el análisis de la evolución del TIE a lo largo del intervalo temporal, introduciremos la variable Año (AÑO) como segunda de nuestras variables cualitativas, que tomará los valores de 2006 a

2014, para contrastar las posibles diferencias entre los TIEs medios anuales así como entre los Incentivos Fiscales medios anuales.

3.5. Actividad Económica: Sector (SEC)

Los restantes indicadores versarán sobre los atributos económico-financieros cuya posible influencia en el TIE queremos estudiar en el tercero de los objetivos.

El primero de ellos, el indicador Sector (*SEC*), lo utilizaremos para medir la posible influencia en la tributación efectiva del tipo de Actividad Económica desarrollado por la empresa. Será la tercera de nuestras variables cualitativas. Se trata de una variable comunmente incluída en la mayoría de trabajos. Su importancia reside en el hecho de que las legislaciones aplican tratamientos fiscales favorables y deducciones importantes a determinadas inversiones, como las efectuadas en I+D o en Activos no Corrientes, las cuáles pueden ser más frecuentes en unos sectores que en otros.

Entre los trabajos que han incluido esta variable en el análisis encontramos el de Zimmerman (1983), Porcano (1986), Gupta y Newberry (1992), Omer *et al.* (1993), Jacobs y Spengel (2000), Fernández (2001), Derashid y Zhang (2003) y Molina (2003).

La Tabla 6.11. contiene los valores numéricos que tomará la variable en función del sector que corresponda (del 1 al 17). Los sectores han sido tomados de Orbis una vez traducidos.

TABLA 6.11.

VALORES NUMÉRICOS OTORGADOS PARA LA VARIABLE CUALITATIVA “SEC”

Número	Sector
1	<i>Food, Beverages, Tobacco</i> (Alimentación)
2	<i>Machinery, Equipment, Furniture, Recycling</i> (Maquinaria y Mobiliario)
3	<i>Primary Sector</i> (Sector Primario)
4	<i>Transport</i> (Transporte)
5	<i>Post & Telecommunications</i> (Comunicaciones)
6	<i>Wood, Cork, Paper</i> (Madera y Papel)
7	<i>Metals and Metal Products</i> (Metal)
8	<i>Chemicals, Rubber, Plastics, Non-metallic Products</i> (Químicas y Plásticos)
9	<i>Hotels and Restaurants</i> (Hostelería)
10	<i>Gas, Water, Electricity</i> (Energía)
11	<i>Construction</i> (Construcción)
12	<i>Other Services</i> (Otros Servicios)
13	<i>Publishing and Printing</i> (Edición e Imprenta)
14	<i>Textil, Wearing apparel, Leather</i> (Textiles y Cuero)
15	<i>Wholesale & Retail Trade</i> (Distribución)
16	<i>Education, Health</i> (Educación y Salud)
17	<i>Public Administration and Defense</i> (Administración Pública y Defensa)

Fuente: elaboración propia

La Tabla 6.12. muestra las agrupaciones de la muestra por sectores de actividad. Los datos revelan la preponderancia del sector “Maquinaria y Mobiliario” en la economía europea.

TABLA 6.12.

DISTRIBUCIÓN DE LAS OBSERVACIONES DE LA MUESTRA POR SECTORES

SECTOR (Nombre)	SECTOR (Código)	OBS. NUM. ABS.	OBS. %
ALIMENTACIÓN	1	395	6,3%
MAQUINARIA Y MOBILIARIO	2	1.536	24,6%
SECTOR PRIMARIO	3	256	4,1%
TRANSPORTE	4	264	4,2%
COMUNICACIONES	5	189	3,0%
MADERA Y PAPEL	6	159	2,5%
METAL	7	336	5,4%
QUÍMICAS Y PLÁSTICOS	8	731	11,7%
HOSTELERÍA	9	73	1,2%
ENERGÍA	10	199	3,2%
CONSTRUCCIÓN	11	249	4,0%
OTROS SERVICIOS	12	842	13,5%
EDICIÓN E IMPRENTA	13	256	4,1%
TEXTILES Y CUERO	14	139	2,2%
DISTRIBUCIÓN	15	570	9,1%
EDUCACIÓN Y SALUD	16	46	0,7%
ADMÓN. PÚBLICA Y DEFENSA	17	9	0,1%
TOTAL		6.249	100,0%

Fuente: elaboración propia a partir de Orbis - Fecha de entrada febrero 2016

3.6. Tamaño: Logaritmo Neperiano del Activo Total (LACT), Número de Empleados (EMPL), Ingresos de la Explotación (ING)

Para medir la influencia del atributo Tamaño en la tributación efectiva, utilizaremos tres indicadores o variables distintas:

- Logaritmo Neperiano del Activo Total (*LACT*), adoptado por razones estadísticas, en lugar del valor absoluto del Activo Total (el logaritmo conlleva una menor dispersión de la muestra, menos problemas de estacionalidad y de multicolinealidad).
- Número de Empleados (*EMPL*) en valores absolutos.
- Ingresos de la Explotación (*ING*) en valores absolutos

Se trata de la variable más utilizada en las investigaciones sobre tributación efectiva. Los trabajos en relación a este atributo se dividen en el marco de dos teorías contrapuestas ya mencionadas en el Capítulo IV de revisión de la literatura. La que corrobora la hipótesis de una relación directa entre el tamaño y el nivel de tributación efectiva (es la hipótesis de los “Costes Políticos”) y la que corrobora la hipótesis de una relación inversa (es la hipótesis de la “Política Industrial”).

La hipótesis de los “Costes Políticos” parte del argumento de que existen unos costes de control público, los relacionados con la determinación de niveles de precios, análisis de legislación, trabajos de investigación ante situaciones de monopolio, e incluso tipos impositivos mayores etc, que van en aumento cuanto más grande es la empresa, puesto que mayor es su visibilidad política y la intervención gubernamental y fiscal a la que queda expuesta. Investigadores que han obtenido evidencia empírica de la hipótesis de los costes políticos y sus efectos en la relación tamaño/tributación efectiva, lo han hecho principalmente en trabajos realizados sobre países occidentales plenamente desarrollados. Podemos citar a Zimmerman (1983), Wang (1991), Omer *et al.* (1993) y Gupta y Newberry (1997) entre otros.

Respecto a la relación opuesta, inversa entre tributación efectiva y tamaño empresarial, Porcano (1986) encuentra evidencia empírica sobre la misma en una muestra de empresas americanas. Sin embargo, la teoría que respalda este tipo de vinculación, de la “Política Industrial”, surge con fuerza en países del sureste asiático en vías de desarrollo (como Malasia: Derashid y Zhang, 2003). En ellos, el estado adopta políticas fiscales altamente favorecedoras para determinados sectores domésticos con la finalidad de promocionarlos, protegerlos de la competencia extranjera, incrementar la exportación, etc. Las empresas seleccionadas de mayor tamaño pueden ejercer influencia para obtener favores fiscales y disminuir su tributación efectiva. Los argumentos ya habían sido perfilados anteriormente por Kim y Limpaphayom (1998) y serán también corroborados por Harris y Feeny (2003). “Un tamaño proporcionalmente mayor confiere una capacidad de negociación superior y, por tanto, una posición dominante sobre otros agentes económicos” (Molina, 2005: 109). En añadidura, algunas deducciones cuantiosas están ligadas a operaciones de I+D o de inversión en Activos no Corrientes, las cuales requieren mayores recursos y son más frecuentes cuanto mayor es el tamaño de la compañía. A todo ello se une la lógica de pensar que cuanto mayor es la empresa, más posibilidades tiene de llevar a cabo una planificación fiscal provechosa que le permita beneficiarse de los incentivos fiscales existentes en cada momento.

Otros autores que han estudiado la influencia del tamaño empresarial en el TIE serán Stickney y McGee (1982), Manzon y Smith (1994), Holland (1998) y Fernández (2001) y Molina (2003).

Los indicadores más utilizados como medida de este atributo han sido el Activo Total o los Ingresos de la Explotación, aplicando a estas magnitudes el logaritmo natural o neperiano para hacer más fácil su manejo estadístico. Nosotros aún incluiremos un indicador más: el Número de Empleados.

La relación entre estos indicadores y el TIE se manifiesta pues incierta; si bien, el predominio en nuestro trabajo de países plenamente desarrollados, parece alumbrar como más probable una relación directa.

3.7. Beneficios: Resultado antes de Amortizaciones, Intereses e Impuestos (EBITDA)

Con el objetivo de analizar la influencia del resultado empresarial, el indicador escogido será el resultado antes de eliminar las amortizaciones, los intereses y los impuestos (*EBITDA*). Resulta esperable que las empresas, a medida que tienen mayores beneficios, soporten una mayor tributación efectiva (Molina, 2003). Si bien su análisis no ha sido incluido en ninguno de los trabajos revisados, que contemplan el beneficio, pero no en sí mismo, sino desde la óptica de la rentabilidad (económica o financiera).

3.8. Estructura Económica: Intensidad de Capital (ICAP)

Para medir la influencia de la Estructura Económica en la presión fiscal efectivamente soportada por las empresas, se utilizará el indicador Intensidad de Capital (*ICAP*), calculada como cociente entre Activo No Corriente y Activo Total. Es un indicador de la estructura del activo, para ver en qué porcentaje está conformado por activos fijos (frente a activos corrientes).

El argumento que subyace al interés de contemplar la posible influencia de esta variable en el TIE, encuentra su justificación en las numerosas deducciones otorgadas por inversión en este tipo de activos no corrientes. De esta forma, en principio resulta esperable una relación inversa puesto que a mayor intensidad de capital, mayores deducciones y menor TIE.

Su inclusión resulta prácticamente obligada ante la unanimidad de las investigaciones previas: Stickney y McGee (1982), Porcano (1986), Gupta y Newberry (1997), Jacobs y Spengel (2000), Fernández (2001), Derashid y Zhang (2003), Harris y Feeny (2003) y Molina (2003).

3.9. Estructura Financiera: Endeudamiento (END)

Para medir la influencia de la Estructura Financiera se utilizará la variable Endeudamiento (*END*), calculada como cociente entre los Fondos Ajenos y los Fondos Totales (Propios y Ajenos).

El argumento para incluir este indicador, reside en el carácter deducible de los intereses asociados a la deuda, que provocará indudablemente un menor resultado imponible y por tanto un menor impuesto a pagar. Ahora bien, la influencia del indicador en el TIE, dependerá de la fórmula de cálculo escogida para medir éste último. En el caso de un tipo impositivo efectivo medido como cociente entre el impuesto y un resultado antes de intereses, el carácter deducible de los gastos financieros provocará una reducción en el impuesto (numerador) pero no en el resultado. El impuesto reducido constituirá un porcentaje menor respecto de un resultado inalterado, es decir, una disminución en el TIE. En el caso de un tipo impositivo efectivo medido como cociente entre el impuesto y un resultado después de intereses, los gastos financieros reducirán tanto el impuesto como el resultado (numerador y denominador), y no tendrán consecuencias en el porcentaje. El TIE permanecerá inalterado, puesto que el impuesto reducido constituirá el mismo porcentaje que antes respecto de un resultado que también se ha visto minorado.

En nuestro caso, la medida escogida para el TIE contempla el gasto por impuesto respecto del resultado antes de impuestos (y después de intereses), lo cual implica que los efectos en el TIE no deberían ser significativos.

Si bien hay que mencionar aquí, que la definición de esta variable no contempla únicamente la deuda con coste a la que sería de aplicación el citado argumento, sino también la deuda sin coste. Es por esto que introduciremos en el análisis la siguiente variable, Rentabilidad de los Fondos Ajenos (CF), como

indicador del atributo Gestión Financiera, para eliminar los posibles efectos de la financiación espontánea sin coste.

El efecto del endeudamiento en la tributación efectiva ha sido incluido de diversas formas en numerosos trabajos como los de Gupta y Newberry (1997), Kim y Limpaphayom (1998), Jacobs y Spengel (2000), Fernández (2001), Derashid y Zhang (2003) y Molina (2003) entre otros.

3.10. Gestión Financiera: Rentabilidad de los Fondos Ajenos (CF)

Como acabamos de mencionar, el indicador anterior Endeudamiento (END) del atributo Estructura Financiera, no distinguía entre fondos ajenos con coste y sin coste, de forma que empresas con el mismo ratio de endeudamiento podrían soportar gastos financieros muy diferentes. Es por esto que se considerará la influencia de la Gestión Financiera a través de otro indicador del cuál se excluirá la financiación espontánea: la Rentabilidad de los Fondos Ajenos (CF). Vendrá calculado como el cociente entre Gastos Financieros y Deudas con Coste.

En cuanto al sentido de la relación entre este indicador y el TIE, es aplicable todo lo expuesto para la variable Endeudamiento.

3.11. Política de I+D: Gastos de I+D (I+D)

Para estudiar la influencia de la Política de I+D en el nivel de presión fiscal soportado, se introducirá la variable Gastos de I+D (*I+D*) en valores absolutos. La razón de incluir este indicador se deriva de la frecuencia con la que se conceden deducciones por la incursión en gastos relacionados con proyectos de I+D en las distintas legislaciones fiscales. Por lo tanto, el tipo de vinculación que se espera es una relación inversa entre esta variable y el TIE²¹.

²¹ A este respecto, Bruselas ha propuesto recientemente en octubre de 2016, y por tanto fuera del período de estudio del trabajo, superbonificaciones fiscales al I+D (150% de la cantidad invertida hasta los veinte millones y 25% a partir de esa cifra).

Entre los autores que incluyen este atributo a la hora de analizar los factores influyentes en el nivel de tributación efectiva podemos citar a Gupta y Newberry (1997), Harris y Feeny (2003) y Vandenbussche *et al.* (2005).

3.12. Rendimiento: Rentabilidad Económica (ROA) y Financiera (ROE)

Finalmente, la influencia del Rendimiento se medirá a través de:

- La Rentabilidad Económica (ROA). La opción de cálculo escogida para este indicador en la mayoría de investigaciones es el cociente entre el Resultado antes de Intereses e Impuestos y los Activos Totales (es decir, considerando un resultado computado una vez tenidas en cuenta sólo las amortizaciones, una vez minorado únicamente por éstas). Aún así, en el presente trabajo se optó por adoptar el dato directamente proporcionado por Orbis. Éste considera un resultado más pequeño, después de restar no sólo las amortizaciones sino también los intereses. Está calculado como cociente entre Resultado antes de Impuestos y Activos Totales. Entre los autores que han tenido en cuenta esta variable y su posible relación con la presión fiscal podemos citar a Gupta y Newberry (1997), Kim y Limpaphayom (1998), Jacobs y Spengel (2000), Fernández (2001), Harris y Feeny (2003) y Derashid y Zhang (2003).
- La Rentabilidad Financiera (ROE). Al igual que con el indicador anterior, considera un resultado minorado por la amortizaciones y los intereses. Su fórmula es el cociente entre Resultado antes de Impuestos y Neto. Su análisis no ha sido contemplado en ninguno de los estudios revisados salvo en Molina (2003).

En el caso de la rentabilidad económica, “las empresas más rentables son las que tienen mayores beneficios y, por tanto, deben soportar una mayor carga fiscal” (Molina, 2005: 115). El sentido directo de la relación viene avalado por estudios como los de Jacobs y Spengel (2000) o Fernández (2001). Si bien, se dan trabajos con resultados opuestos como el de Derashid y Zhang (2003), en

el que la relación inversa puede deberse a la concesión de compensaciones fiscales otorgadas por parte de las políticas malayas a las compañías más eficientes.

En el caso de la rentabilidad financiera, el sentido de la relación resulta incierto, puesto que si bien seguiría contemplándose el componente anterior en favor de una relación directa, entraría también en juego el nivel de endeudamiento en favor de una posible relación inversa.

La siguiente Tabla 6.12. muestra una descripción de cada una de las variables cualitativas y cuantitativas, con las fórmulas para su cálculo.

TABLA 6.12.
DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES DEL ESTUDIO Y FÓRMULA DE CÁLCULO

VARIABLES	SIGLA	DESCRIPCIÓN
1. Tipo Impositivo Efectivo	TIE	$\frac{\text{Gasto por Impuesto sobre Beneficios}}{\text{Resultado antes de Impuestos}}$
2. Tipo Nominal Estatutario	NOM	Valor Porcentual del Tipo Nominal (proporcionado por Eurostat)
3. Discrepancia Absoluta Efectivo-Nominal	DISAB	$\text{Tipo Impositivo Efectivo Medio} - \text{Tipo Nominal}$
4. Discrepancia Relativa Efectivo-Nominal	DISRE	$\frac{\text{Tipo Impositivo Efectivo Medio} - \text{Tipo Nominal}}{\text{Tipo Nominal}}$
5. País	PAÍS	(1-15)
6. Año	AÑO	(2006-2014)
7. Sector	SEC	(1-17)
8. Logaritmo del Activo Total	LACT	Logaritmo Nep. del Valor absoluto del Activo Total
9. Número Empleados	EMPL	Valor absoluto del Número de Empleados
10. Ingresos de la Explotación	ING	Valor absoluto de Ingresos de Explotación
11. Rtdo. antes de Amort., Interés e Impuestos	EBITDA	Valor absoluto del Ebitda
12. Intensidad de Capital	ICAP	$\frac{\text{Activo No Corriente}}{\text{Activo Total}}$
13. Endeudamiento	END	$\frac{\text{Pasivo}}{\text{Pasivo} + \text{Neto}}$
14. Rentabilidad de los Fondos Ajenos	CF	$\frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Pasivo con coste}}$
15. Gastos de I+D	I+D	Valor absoluto de los Gastos de I+D
16. Rentabilidad Económica	ROA	$\frac{\text{Resultado antes de Impuestos}}{\text{Activo Total}}$ (proporcionado por Orbis de esta forma)
17. Rentabilidad Financiera	ROE	$\frac{\text{Resultado antes de Impuestos}}{\text{Neto}}$ (proporcionado por Orbis de esta forma)

Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO VII.
COMPARACIÓN ENTRE
PAÍSES DE LA PRESIÓN
FISCAL SOPORTADA POR
LAS EMPRESAS DE LA
UNIÓN EUROPEA

CAPÍTULO VII. COMPARACIÓN ENTRE PAÍSES DE LA PRESIÓN FISCAL SOPORTADA POR LAS EMPRESAS DE LA UNIÓN EUROPEA

1. Objetivo 1

En este capítulo abordaremos el primero de nuestros objetivos: la comparación de la tributación efectiva entre los quince países de la Unión. Se llevará a cabo para el intervalo temporal observado como conjunto (2006-2014), sin diferenciar entre años. La finalidad es llegar a determinar si en este período se han producido divergencias en el nivel de presión fiscal soportado entre territorios, que hubieran podido influir en las decisiones de inversión de los agentes económicos.

2. Hipótesis

Para abordar nuestro primer objetivo llevaremos a cabo contrastes sobre tres variables: el Tipo Impositivo Efectivo (*TIE*) y la Discrepancia entre el Efectivo y el Nominal tanto en términos absolutos como relativos (*DISAB*) (*DISRE*). Al pretender realizar un análisis comparativo entre países, parece lógico considerar la influencia del distinto nominal de partida en la medición de las discrepancias. Si bien, la variable *DISRE* sólo se incluye en este capítulo que es el destinado propiamente a la comparación entre países. Utilizaremos para ello en primer lugar un análisis descriptivo, cotejado posteriormente con la realización de un test paramétrico: análisis de la varianza Anova para la contrastación de *n* medias, y otro no paramétrico: test de Kruskal Wallis para la contrastación de *n* medianas.

Así pues, las hipótesis a analizar serán tres, dependiendo de la variable a analizar, todas ellas de igualdad de medias o medianas, en función del test, entre los quince subconjuntos de la muestra (quince países):

Primera Hipótesis (para la variable TIE):

H_0 : La media (mediana) del TIE es igual para los quince países

O expresado en otros términos:

$$TIE_{\text{Alemania}} = TIE_{\text{Austria}} = TIE_{\text{Bélgica}} = \dots = TIE_{\text{Suecia}}$$

$$TIE_i = TIE_j \text{ para todo } i, j = \text{Alemania, Austria, Bélgica, ..., Suecia}$$

H_1 : Cualquier $TIE_i \neq TIE_j$ para todo $i, j = \text{Alemania, Austria, Bélgica, ..., Suecia}$

Segunda Hipótesis (para la variable DISAB):

H_0 : La media (mediana) de la discrepancia entre el efectivo y el nominal en términos absolutos es igual para todos los países

O expresado en otros términos:

$$DISAB_{\text{Alemania}} = DISAB_{\text{Austria}} = DISAB_{\text{Bélgica}} = \dots = DISAB_{\text{Suecia}}$$

$$DISAB_i = DISAB_j \text{ para todo } i, j = \text{Alemania, Austria, Bélgica, ..., Suecia}$$

H_1 : Cualquier $DISAB_i \neq DISAB_j$ para todo $i, j = \text{Alemania, Austria, ..., Suecia}$

Tercera Hipótesis (para la variable DISRE):

H_0 : La media (mediana) de la discrepancia entre el efectivo y el nominal en términos relativos es igual para todos los países

O expresado en otros términos:

$$DISRE_{\text{Alemania}} = DISRE_{\text{Austria}} = DISRE_{\text{Bélgica}} = \dots = DISRE_{\text{Suecia}}$$

$$DISRE_i = DISRE_j \text{ para todo } i, j = \text{Alemania, Austria, Bélgica, ..., Suecia}$$

H_1 : Cualquier $DISRE_i \neq DISRE_j$ para todo $i, j = \text{Alemania, Austria, ..., Suecia}$

3. Metodología empleada

Lo primero que haremos será presentar los tipos nominales de los quince estados objeto de estudio para, a partir de ellos, realizar un análisis descriptivo por países que nos permita conocer mejor la distribución de las variables planteadas: TIE, DISAB y DISRE. A la luz de los valores obtenidos, podremos alcanzar una primera aproximación sobre el cumplimiento o no de las hipótesis planteadas. Los estadísticos a calcular serán los siguientes:

- Media
- Mediana
- Desviación Típica
- Valor Máximo
- Valor Mínimo

En segundo lugar llevaremos a cabo un análisis estadístico de tests de contrastes, que puedan corroborar las impresiones obtenidas en el análisis descriptivo. En caso de observarse diferencias entre las quince medias en el análisis descriptivo, los tests estadísticos nos permitirán contrastar si tales diferencias son o no significativas estadísticamente. O lo que es lo mismo, si se deben a que los datos de los distintos subconjuntos por países de la muestra pertenecen a poblaciones significativamente distintas, o no (en cuyo caso se deban simplemente al azar o a las propias limitaciones de la muestra seleccionada).

Como ya hemos mencionado, para contrastar si en el período global objeto de estudio (2006-2014) existen diferencias significativas, primero entre los TIEs de los distintos estados miembros, y después entre las Discrepancias Efectivo-Nominal tanto en términos absolutos como relativos, llevaremos a cabo dos tests ampliamente utilizados cuando la finalidad es contrastar la hipótesis de igualdad de n (más de dos) medias o medianas comparadas (en nuestro caso quince). La primera de las pruebas será un *Análisis de la Varianza (ANOVA)*, test paramétrico para la contrastación de las n medias, y el segundo un test no

paramétrico para las n medianas, el *Test de Kruskal-Wallis*. Este último es una extensión de la prueba U de Mann-Whitney para tres o más grupos. Las dos pruebas se llevarán a cabo con la ayuda del programa *SPSS*.

La diferencia entre los tests paramétricos y los no paramétricos radica en que los primeros asumen más hipótesis de partida en cuanto a determinadas características de la población. En concreto los tests paramétricos asumen los supuestos de que la población sigue una distribución normal y homocedástica (o de igualdad de varianzas). El Test de Kruskal-Wallis (no paramétrico y no sujeto a tales condiciones) aportaría mayor robustez y complementaría los resultados obtenidos por el ANOVA (paramétrico) en caso de datos heterocedásticos o incumplimiento del supuesto de normalidad.

Ambos tests permiten únicamente contrastar la hipótesis de igualdad de las n medidas (o medianas) comparadas. Es decir, que el rechazo de la hipótesis nula indicaría que las medias (o medianas) no son todas ellas iguales, pero no transmitiría la información de cuántas ni cuáles son las que difieren, pudiendo ser éstas muchas o pocas. Para completar pues el análisis, en el caso de que los tests rechazaran la hipótesis nula y concluyeran en la existencia de diferencias significativas entre los países, se llevaría a cabo un *Contraste de Diferencia de Medias Robustas* entre Alemania y cada uno de los países restantes para analizar aquellos significativamente diferentes respecto del país germano. Se elegiría Alemania, como país para efectuar las comparaciones por parejas, por ser uno de los que más empresas tiene en la muestra y constituir el país de referencia para las principales variables macroeconómicas a nivel europeo.

4. Resultados obtenidos

En primer lugar haremos una presentación del tipo nominal estatutario, para posteriormente pasar a las que constituyen propiamente variables objeto de análisis en el estudio (TIE, DISAB y DISRE)

4.1. Presentación del Tipo Nominal Estatutario por países

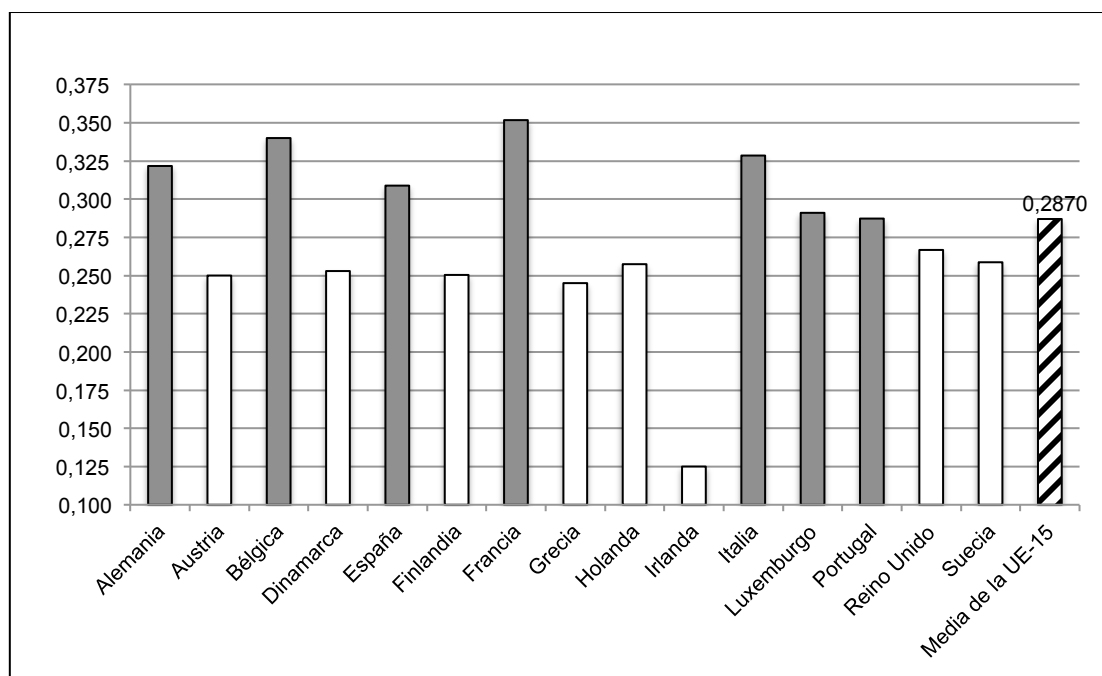
En primer lugar haremos una presentación de los principales estadísticos del tipo nominal por países para el período objeto de estudio. El nominal es el mismo para todas las empresas de un mismo país y año. En este apartado calcularemos los estadísticos por países (en función de las variaciones experimentadas de un año a otro para todo el período 2006-2014). En la Tabla 7.1. se muestran los resultados y aparecen sombreados en gris los países con un nominal superior a la media europea.

TABLA 7.1.
 ESTADÍSTICOS DEL TIPO NOMINAL POR PAÍSES
 PARA EL PERÍODO 2006-2014

	Obs.	Media	Mediana	D.Típica	Máximo	Mínimo
Alemania	1354	0,3217	0,3020	0,0359	0,3870	0,3020
Austria	239	0,2500	0,2500	0,0000	0,2500	0,2500
Bélgica	191	0,3400	0,3400	0,0000	0,3400	0,3400
Dinamarca	294	0,2530	0,2500	0,0099	0,2800	0,2450
España	220	0,3089	0,3000	0,0171	0,3500	0,3000
Finlandia	338	0,2504	0,2600	0,0187	0,2600	0,2000
Francia	783	0,3517	0,3440	0,0122	0,3800	0,3440
Grecia	168	0,2451	0,2500	0,0277	0,2000	0,2000
Holanda	235	0,2575	0,2550	0,0141	0,2960	0,2500
Irlanda	172	0,1250	0,1250	0,0000	0,1250	0,1250
Italia	146	0,3285	0,3140	0,0255	0,3730	0,3140
Luxemburgo	68	0,2911	0,2920	0,0040	0,2960	0,2860
Portugal	26	0,2873	0,2950	0,0211	0,3150	0,2650
Reino Unido	1390	0,2668	0,2800	0,2100	0,3000	0,2100
Suecia	625	0,2587	0,2630	0,0225	0,2800	0,2200
Media UE-15	6249	0,2870	0,3000	0,0523	0,3870	0,1250

Fuente: elaboración propia

GRÁFICO 7.1.
TIPOS NOMINALES MEDIOS POR PAÍSES
MEDIAS PARA EL PERÍODO 2006-2014



Fuente: elaboración propia

Los datos transmiten diferencias en el tipo nominal entre los distintos países de la Unión. La media europea se sitúa en 28'70% para el conjunto del período. Frente a esta media, los países que se encuentran por encima son siete. De mayor a menor: Francia, Bélgica, Italia, Alemania, España, Luxemburgo y Portugal. Los países por debajo son ocho: Reino Unido, Suecia, Holanda, Dinamarca, Finlandia, Austria, Grecia e Irlanda. Éste último, Irlanda, presenta el menor tipo nominal (12'5%). En oposición a éste se encuentra Francia, que presenta el mayor tipo nominal de toda la Unión Europea (35'17% de media para el período en conjunto 2006-2014). Esta circunstancia deja al pueblo galo en clara desventaja competitiva frente al resto de países.

4.2. Variable Tipo Impositivo Efectivo (TIE)

Una vez presentada la situación del tipo nominal, pasaremos a analizar la primera y principal de nuestras variables: el tipo impositivo efectivo.

4.2.1. Análisis descriptivo (TIE)

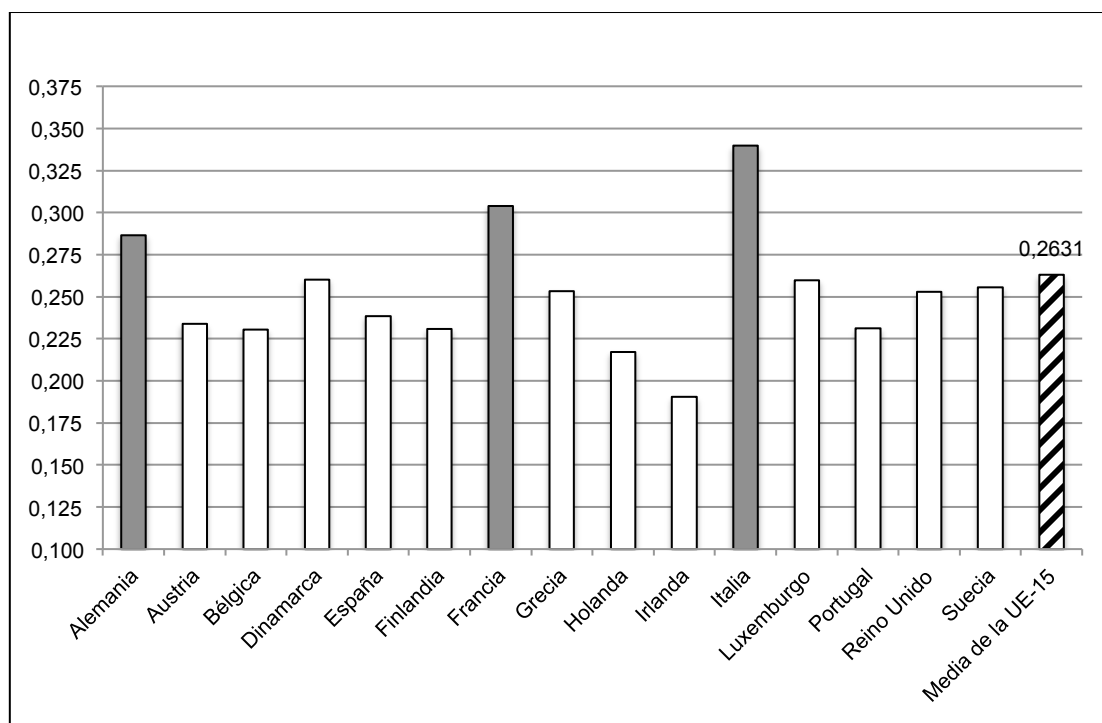
Este apartado recoge los resultados de los estadísticos más importantes calculados para la variable TIE, realizando agrupaciones de la muestra por países. La Tabla 7.2. presenta los resultados obtenidos. Aparecen sombreados en gris los países con un TIE superior a la media europea.

TABLA 7.2.
ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LA VARIABLE TIPO EFECTIVO (TIE) POR PAÍSES
PARA EL PERÍODO 2006-2014

	Obs.	Media	Mediana	D.Típica	Máximo	Mínimo
Alemania	1354	0,2865	0,2954	0,1007	0,5906	0,0000
Austria	239	0,2338	0,2375	0,1001	0,5914	0,0054
Bélgica	191	0,2306	0,2437	0,1079	0,5543	0,0000
Dinamarca	294	0,2603	0,2572	0,0970	0,5848	0,0000
España	220	0,2385	0,2488	0,1054	0,5469	0,0036
Finlandia	338	0,2307	0,2440	0,0886	0,4664	0,0000
Francia	783	0,3039	0,3068	0,0881	0,5972	0,0163
Grecia	168	0,2533	0,2533	0,1214	0,5745	0,0000
Holanda	235	0,2172	0,2294	0,0986	0,5975	0,0027
Irlanda	172	0,1903	0,1770	0,0954	0,5989	0,0058
Italia	146	0,3398	0,3491	0,1135	0,5850	0,0379
Luxemburgo	68	0,2596	0,2631	0,0996	0,5966	0,0141
Portugal	26	0,2311	0,1248	0,1043	0,4359	0,0080
Reino Unido	1390	0,2530	0,2627	0,0000	0,5842	0,0000
Suecia	625	0,2556	0,2658	0,0863	0,5855	0,0000
Media UE-15	6249	0,2631	0,2709	0,1018	0,5989	0,0000

Fuente: elaboración propia

GRÁFICO 7.2.
TIPOS EFECTIVOS MEDIOS (TIE) POR PAÍSES
MEDIAS PARA EL PERÍODO 2006-2014



Fuente: elaboración propia

En cuanto a la variable TIE, el análisis descriptivo nos ofrece de nuevo un panorama muy variado. La media europea está en 26'31%, lo cual es inferior a la media europea para el tipo nominal y representa la existencia de mecanismos fiscales independientes incentivadores en términos netos. Países con una tributación efectiva por encima de esta media encontramos tan sólo tres. Italia se colocaría como el país con mayor tributación efectiva (33'98%), seguido de Francia (30'39%) y Alemania (28'65%). El resto de países presentan TIEs por debajo de la media europea, siendo Irlanda el que menor presión efectiva soporta (19'03%).

Contrastemos a continuación, con los tests estadísticos de contrastes, esta información que a simple vista parece evidenciar la existencia de TIEs medios del período diferentes entre los distintos países de la Unión Europea.

4.2.2. Tests estadísticos (TIE)

Análisis de la Varianza – Anova

Los resultados del análisis corroboran la información que parecía desprenderse del análisis descriptivo. El Anova se cumple con un Value del 55'23, lo que significa un nivel de significación del 0%, o lo que es lo mismo, que la diferencia de medias es significativa estadísticamente con un grado de confianza del 100%. Respecto a la primera hipótesis, se rechaza pues la hipótesis nula de igualdad de medias, aceptándose la hipótesis alternativa que establece tipos efectivos medios del período significativamente distintos entre los países de la Unión Europea.

TABLA 7.3.
RESULTADOS ANÁLISIS ANOVA PARA EL TIE POR PAÍSES
PERÍODO 2006-2014

Muestra: 1 1396			
Observaciones: 1396			
Método	gl	Value	Probabilidad
Anova F-test	(14, 6315)	55.23249	0.0000
Welch F-test*	(14, 846.977)	54.04536	0.0000
Fuente de la variación	gl	Suma de Cuadrados	Media de Cuadrados
Entre	14	9.570324	0.683595
Intra	6315	78.15871	0.012377
Total	6329	87.72903	0.013861

Fuente: elaboración propia

Test de Kruskal-Wallis

Para dar mayor robustez a nuestras conclusiones evitando inconsistencias en el caso de datos heterocedásticos, llevaremos a cabo este test no paramétrico cuyos resultados se muestran en la Tabla 7.4.

TABLA 7.4.
RESULTADOS TEST DE KRUSKAL-WALLIS PARA EL TIE POR PAÍSES
PERÍODO 2006-2014

Muestra: 1 1396			
Observaciones: 1396			
Método	gl	Value	Probabilidad
Med. Chi-cuadrado	14	617.7386	0.0000
Adj. Med. Chi-cuadrado	14	609.1144	0.0000
Kruskal-Wallis	14	768.1853	0.0000
Kruskal-Wallis (tie-adj.)	14	768.1856	0.0000
van der Waerden	14	741.3179	0.0000

Fuente: elaboración propia

El test de Kruskal-Wallis corrobora de nuevo las conclusiones del Anova y del análisis descriptivo. Presenta un Value de 617'74 con un nivel de significación del 0%, lo cual conlleva que las diferencias son significativas estadísticamente con un grado de confianza del 100%. Para la primera hipótesis, el test indica el rechazo de la hipótesis nula de igualdad de medianas y la idea de que los TIEs son significativamente distintos entre países.

Los resultados son coincidentes con los de Buijink et al. (2002) y Fernández et al. (2008) a nivel europeo, Vandenbussche et al. (2005) entre territorios belgas y Romero, Molina y Labatut (2009) entre regiones españolas.

Contraste de Diferencia de Medias Robustas

Los resultados, tanto del Anova como del test de Kruskal-Wallis, conllevan el rechazo de la hipótesis de igualdad del TIE por países, pero no proporcionan información sobre cuáles sean los países divergentes, pudiendo ser éstos muchos o pocos. Por ello efectuaremos ahora un análisis de las medias de cada país respecto de la media de Alemania, para ver qué países son los que difieren. Se han llevado a cabo dichas comparaciones frente a Alemania, por su importancia como país de referencia en Europa a nivel de magnitudes macroeconómicas. Para ello se ha empleado un Contraste de Diferencias de Medias Robustas.

Los resultados se muestran en la Tabla 7.5., en la que aparecen sombreados en gris los países que presentan diferencias significativas con Alemania. Se observa como el tipo efectivo medio del período en Alemania es significativamente diferente al de todos los países analizados. El nivel de significación es muy alto, inferior al 1% prácticamente en todos ellos. Tan sólo Luxemburgo presenta un nivel de significación inferior al 5%. Se sitúa pues en la línea de lo comentado hasta ahora y corrobora de nuevo las conclusiones proporcionadas por el análisis descriptivo.

TABLA 7.5.
RESULTADOS CONTRASTE DE MEDIAS ROBUSTAS POR PAREJAS
(RESPECTO DE ALEMANIA) PARA EL TIE POR PAÍSES
PERÍODO 2006-2014

Alemania	28.65%	Media
Austria	23.38%	Media
	***-5.27%	Diferencias
Bélgica	23.06%	Media
	***-5.60%	Diferencias
Dinamarca	26.03%	Media
	***-2.62%	Diferencias
España	23.85%	Media
	***-4.80%	Diferencias
Finlandia	23.07%	Media
	***-5.58%	Diferencias
Francia	30.39%	Media
	***1.74%	Diferencias
Grecia	25.33%	Media
	***-3.32%	Diferencias
Holanda	21.72%	Media
	***-6.94%	Diferencias
Irlanda	19.03%	Media
	***-9.62%	Diferencias
Italia	33.98%	Media
	***5.33%	Diferencias
Luxemburgo	25.96%	Media
	** -2.69%	Diferencias
Portugal	23.11%	Media
	***-5.54%	Diferencias
Reino Unido	25.30%	Media
	***-3.35%	Diferencias
Suecia	25.56%	Media
	***-3.09%	Diferencias

Nivel de significación del 1%, 5% y 10% respectivamente con ***, **, *

Fuente: elaboración propia

4.3. Variable Discrepancia Absoluta Efectivo-Nominal (DISAB)

Pasamos ahora a analizar la segunda de nuestras variables, la variable DISAB, como una de las directamente implicadas en el nivel real de tributación efectiva.

Al hablar de discrepancias entre efectivo y nominal, vamos a estar refiriéndonos a todos esos mecanismos fiscales independientes, distintos al propio nominal, que pueden hacer variar la presión fiscal efectivamente soportada por las empresas. Pero ¿de qué cosas estamos hablando? Debido a la medida del TIE seleccionada en la investigación, las discrepancias entre éste y el nominal pueden venir dadas por el nivel de deducciones y/o el nivel de ajustes permanentes entre la normativa contable y fiscal, pero no por el nivel de ajustes temporales. Ésto se debe precisamente a que el gasto contable por impuesto no viene ajustado por el importe de los ajustes temporales y por tanto no arroja información sobre los mismos. Así pues, cuando hablemos de incentivos fiscales, nos estaremos refiriendo indistintamente tanto a deducciones como a ajustes permanentes negativos, y cuando hablemos de desincentivos fiscales nos estaremos refiriendo a ajustes permanentes positivos. Al hablar de estos mecanismos pero en términos netos, nos estaremos refiriendo a cuál de estos componentes pesa más en la variable. Así “incentivos fiscales netos” implicará que deducciones y ajustes permanentes negativos superan conjuntamente a los ajustes permanentes positivos; por su parte, “desincentivos fiscales netos” implicará la predominancia de los ajustes permanentes positivos.

4.3.1. Análisis descriptivo (DISAB)

Se recogen aquí los resultados de los estadísticos más importantes calculados para la variable DISAB, realizando agrupaciones de la muestra por países. La Tabla 7.6. presenta los resultados obtenidos. Aparecen, sombreados en azul, los países con desincentivos fiscales netos; en blanco y gris, aquellos con

Capítulo VII. Comparación entre Países

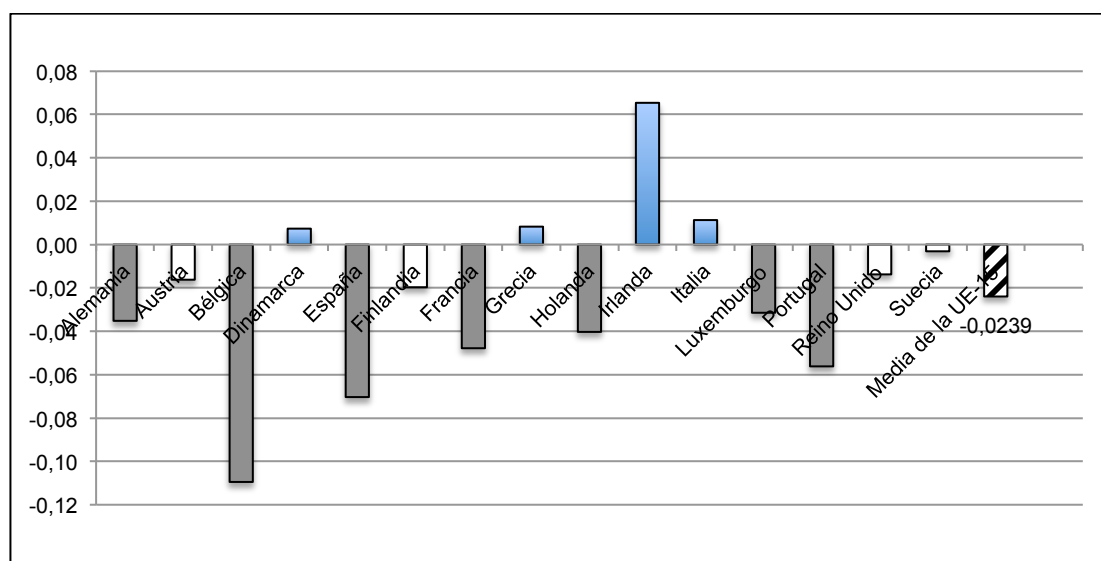
incentivos fiscales netos inferiores y superiores a la media europea respectivamente.

TABLA 7.6.
ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LA VARIABLE
DISCREPANCIAS ABSOLUTAS EFECT-NOM (DISAB) POR PAÍSES
PARA EL PERÍODO 2006-2014

	Obs.	Media	Mediana	D.Típica	Máximo	Mínimo
Alemania	1354	-0,0352	-0,0194	0,1036	0,2886	-0,3836
Austria	239	-0,0162	-0,0125	0,1001	0,3414	-0,2446
Bélgica	191	-0,1094	-0,0963	0,1079	0,2143	-0,3400
Dinamarca	294	0,0073	0,0022	0,0970	0,3348	-0,2500
España	220	-0,0703	-0,0594	0,1073	0,2469	-0,3196
Finlandia	338	-0,0197	-0,0059	0,0893	0,2214	-0,2503
Francia	783	-0,0478	-0,0438	0,0881	0,2508	-0,3438
Grecia	168	0,0083	0,0082	0,1239	-0,2500	-0,2500
Holanda	235	-0,0403	-0,0273	0,0988	0,3425	-0,2671
Irlanda	172	0,0653	0,0520	0,0954	0,4739	-0,1192
Italia	146	0,0113	0,0234	0,1127	0,2456	-0,2761
Luxemburgo	68	-0,0314	-0,0240	0,0992	0,3086	-0,2779
Portugal	26	-0,0562	-0,1702	0,1046	0,1709	-0,2706
Reino Unido	1390	-0,0138	-0,0079	-0,3000	0,3639	-0,3000
Suecia	625	-0,0031	0,0029	0,0874	0,3408	-0,2800
Media UE-15	6249	-0,0239	-0,0137	0,1024	0,4739	-0,3836

Fuente: elaboración propia

GRÁFICO 7.3.
DISCREPANCIAS ABSOLUTAS EFECT-NOM (DISAB) POR PAÍSES
MEDIAS PARA EL PERÍODO 2006-2014



Fuente: elaboración propia

Recordemos los términos en los que hemos definido exactamente la variable DISAB: efectivo – nominal. Según esta definición, un valor negativo de la variable evidenciaría un efectivo por debajo del nominal y por tanto unos incentivos superiores a los desincentivos. El análisis descriptivo arroja un resultado negativo para la Unión Europea en su conjunto y para once de los quince países analizados. En concreto para la globalidad de Europa el TIE está 2'39 puntos porcentuales por debajo del nominal. Todo ello evidencia la existencia de incentivos fiscales netos en la mayor parte del territorio estudiado. El resultado es coincidente con el alcanzado por Fernández *et al.* (2008) para el período 1995-2005.

Dentro de este grupo de once países, podemos diferenciar entre los que presentan un nivel de incentivos superior a la media (siete países: Bélgica, España, Portugal, Francia, Holanda, Alemania y Luxemburgo) y los que presentan un nivel inferior (cuatro países: Finlandia, Austria, Reino Unido y Suecia). El país con mayor presencia de incentivos fiscales netos sería Bélgica, con un TIE de 11 puntos porcentuales inferior a su nominal. Y el país en el que más cercanos estarían TIE y nominal, evidenciando prácticamente la inexistencia de mecanismos fiscales independientes, sería Suecia²².

De entre los siete primeros que presentan incentivos por encima de la media europea, el volumen en algunos de ellos es tan alto que hace descender al TIE por debajo de la media europea a pesar de partir de un nominal situado por encima de la correspondiente. Es el caso de Bélgica (DISAB = -11 puntos porcentuales), España (DISAB = -7 puntos), Portugal (DISAB = -6 puntos) o incluso Luxemburgo (DISAB = -3 puntos).

²² Nominal y Tie suecos prácticamente iguales. Tan sólo una diferencia de 0'31 puntos porcentuales entre ambos.

Podría concluirse que tan sólo existen desincentivos fiscales netos en cuatro de los quince países analizados. Así pues presentan variable DISAB con signo positivo: Dinamarca, Grecia, Italia y, de manera muy notable, Irlanda.

Todos los países con tipo nominal por encima de la media europea presentan incentivos fiscales netos también por encima (salvo Italia que presenta desincentivos), y aquellos con tipo nominal por debajo presentan, o incentivos fiscales netos por debajo, o desincentivos fiscales (salvo Holanda). Los países divergentes ocupan por ello lugares llamativos en el ranking de la variable TIE (véase Tabla 7.8.). Así pues Italia, con un tipo nominal elevado, al continuar exigiendo posteriormente esfuerzo fiscal a través de ajustes permanentes positivos que superan a los negativos y deducciones conjuntamente, se coloca como el país de mayor TIE de la Unión. Holanda, con un nominal considerablemente bajo (sin ser la provocación de Irlanda), y continuar relajando la presión exigida a través de deducciones y ajustes permanentes negativos por encima de la media, se sitúa como el segundo país de menor TIE de Europa después de Irlanda. Pero estos dos casos como hemos dicho, son disidencias. El escenario más frecuente, el que se da en la mayor parte de países, es aquel en el que los mecanismos fiscales independientes son utilizados para corregir los excesos del nominal, no para aumentarlos, de forma que el diferencial respecto de la media entre países es menor en el tipo efectivo que en el nominal. Esta circunstancia supone un cambio con respecto a la demostrada por Buijink *et al.* (2002) para el período 1990-1996 en la que los incentivos provocaban una dispersión entre países en los tipos efectivos superior a la del nominal.

La situación del período que nos ocupa (2006-2014) la podemos observar en la Tabla siguiente 7.7. en la que se muestra para cada país, la suma de todos los años de la diferencia entre el nominal (o el TIE) anual del país y el nominal (o el TIE) anual medio europeo. Obsérvese como en la mayoría de países es menor para el TIE que para el nominal.

TABLA 7.7.
SUMA DE LAS DESVIACIONES DE TODOS LOS AÑOS RESPECTO DE LA MEDIA
DEL TIE Y DEL NOMINAL POR PAÍSES
PARA EL PERÍODO 2006-2014

PAÍS	NOM	TIE
ALEMANIA	0,408	0,307
AUSTRIA	-0,230	-0,164
BÉLGICA	0,580	-0,196
DINAMARCA	-0,205	0,069
ESPAÑA	0,295	-0,128
FINLANDIA	-0,230	-0,194
FRANCIA	0,686	0,466
GRECIA	-0,280	0,020
HOLANDA	-0,166	-0,318
IRLANDA	-1,355	-0,559
ITALIA	0,464	0,771
LUXEMBURGO	0,140	0,069
PORTUGAL	0,115	-0,182
REINO UNIDO	-0,080	0,007
SUECIA	-0,148	0,029

Fuente: elaboración propia

De esta forma entenderemos el por qué del signo positivo de la variable DISAB para Irlanda. Con el tipo nominal más pequeño de Europa (12'5%), las políticas fiscales adyacentes sólo podían ir encaminadas a paliar sus efectos. Los mecanismos fiscales independientes, en este caso desincentivos en términos netos, aumentan el TIE en 6'5 puntos porcentuales por encima del nominal. El signo positivo de DISAB para Irlanda se materializa fundamentalmente en ajustes permanentes imponibles (como los contenidos en el art. 15 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades en España sobre "Gastos no deducibles") superiores en volumen a los ajustes deducibles y a las deducciones. Sin embargo y aún así, el TIE irlandés es el mínimo de la Unión Europea: 19% (véase el gráfico 7.2.). Tales medidas resultan pues insuficientes para colocarlo entre la media de Europa.

La Tabla 7.8. presenta un cuadro resumen que plasma visualmente estos comentarios. Se combinan las informaciones extraídas de los análisis descriptivos al relacionar las medias por países para el período 2006-2014, de las variables DISAB y TIE junto con el Tipo Nominal. El criterio de ordenación en el que aparecen es creciente de menor a mayor para cada una de ellas.

Capítulo VII. Comparación entre Países

Siendo el escenario más frecuente aquel en el que los mecanismos fiscales independientes corrigen los excesos del nominal (de forma que un nominal por encima de la media europea se combina con incentivos fiscales altos, también por encima de la media; y un nominal por debajo de la media se combina con incentivos fiscales escasos, por debajo de la media, o con desincentivos), aparecen resaltados dentro de un óvalo los países con conductas disidentes que no encajan dentro de ese esquema: Holanda e Italia.

TABLA 7.8.
MEDIAS ORDENADAS DE LAS VARIABLES DISAB, TIE Y NOMINAL POR PAÍSES
PARA EL PERÍODO 2006-2014

	NOMINAL		DISAB		TIE		OBSERVACIONES EXPLICATIVAS DE LAS POSICIONES MÁS DESTACABLES EN EL RANKING DEL TIE
-	IR	0,125	IR	0,065	IR	0,190	TIE mínimo explicado por nominal mínimo de la UE (a pesar de tener los desincentivos máximos de la UE)
	GR	0,245	IT	0,011	HO	0,217	Tie muy bajo explicado por nominal inferior a la media, al que se añaden incentivos superiores a la media (Conducta disidente)
	AU	0,250	GR	0,008	BE	0,231	TIE muy bajo explicado por incentivos máximos de la UE (a pesar de tener 2º tipo nominal más alto de la UE)
	FI	0,250	DI	0,007	FI	0,231	Destacable: Finlandia es la Mediana de DISAB
	DI	0,253	SU	-0,003	PO	0,231	TIE inferior a la media explicado por 3ºs incentivos más altos de la UE (a pesar de tener nominal superior a la media)
	HO	0,257	RU	-0,014	AU	0,234	
	SU	0,259	AU	-0,016	ES	0,239	TIE inferior a la media explicado por 2ºs incentivos más altos de la UE (a pesar de tener nominal superior a la media)
	RU	0,267	FI	-0,020	RU	0,253	Destacable: R.Unido es la Mediana del TIE y del Nominal
	PO	0,287	LU	-0,031	GR	0,253	
	LU	0,291	AL	-0,035	SU	0,256	Destacable: prácticamente sin incentivos ni desincentivos (TIE y Nominal muy cercanos)
	ES	0,309	HO	-0,040	LU	0,260	
	AL	0,322	FR	-0,048	DI	0,260	
	IT	0,329	PO	-0,056	AL	0,287	TIE muy alto explicado por 4º nominal más alto de la UE
	BE	0,340	ES	-0,070	FR	0,304	TIE muy alto explicado por nominal máximo de la UE
+	FR	0,352	BE	-0,109	IT	0,340	TIE máximo explicado por 3er nominal más alto de la UE, al que se añaden desincentivos fiscales (Conducta disidente)

Media UE marcada por:

Tonos azules: Países con TIEs inferiores a la media

Tonos rojos: Países con TIEs superiores a la media

Fuente: elaboración propia

Regresando de nuevo al estudio de DISAB de manera aislada, podemos concluir que el análisis descriptivo arroja un panorama muy diverso en cuanto al volumen medio del período para esta variable entre los distintos países de la

Unión Europea. A continuación, contrastando la información a través de los tests estadísticos, veremos si tales diferencias resultan o no significativas.

4.3.2. Tests estadísticos (DISAB)

Análisis de la Varianza – Anova

Los resultados del análisis Anova para la contrastación de las medias del período de la variable DISAB por países se presentan en la Tabla 7.9.

TABLA 7.9.
RESULTADOS ANÁLISIS ANOVA PARA DISAB POR PAÍSES
PERÍODO 2006-2014

Muestra: 1 1396			
Observaciones: 1396			
Método	gl	Value	Probabilidad
Anova F-test	(14, 6321)	34.62204	0.0000
Welch F-test*	(14, 844.869)	32.69806	0.0000
Fuente de la variación	gl	Suma de Cuadrados	Media de Cuadrados
Entre	14	4.858926	0.347066
Intra	6321	63.36441	0.010024
Total	6335	68.22334	0.010769

Fuente: elaboración propia

Test de Kruskal-Wallis

La Tabla 7.10. presenta los resultados obtenidos en el test de Kruskal-Wallis para la contrastación de las medianas del período de la variable DISAB por países.

TABLA 7.10.
RESULTADOS TEST DE KRUSKAL-WALLIS PARA DISAB POR PAÍSES
PERÍODO 2006-2014

Muestra: 1 1396			
Observaciones: 1396			
Método	gl	Value	Probabilidad
Med. Chi-cuadrado	14	435.3033	0.0000
Adj. Med. Chi-cuadrado	14	428.0278	0.0000
Kruskal-Wallis	14	492.6613	0.0000
Kruskal-Wallis (tie-adj.)	14	492.6614	0.0000
van der Waerden	14	491.1813	0.0000

Fuente: elaboración propia

De nuevo los test estadísticos de contrastes corroboran, tanto el Anova como el Kruskal-Wallis, las conclusiones vislumbradas en el análisis descriptivo. El Anova se cumple con un Value del 34'62 y el Kruskal-Wallis con un Value de 435'30, lo que significa un nivel de significación del 0%. Respecto a la segunda hipótesis, ambos rechazan pues la H_0 en un caso de igualdad de medias y en el otro de igualdad de medianas para la variable DISAB. Se acepta la H_1 que establece un nivel de mecanismos fiscales independientes al nominal en términos absolutos significativamente diferente entre países. Los resultados son coincidentes con los alcanzados por Buijink *et al.* (2002).

Contraste de Diferencia de Medias Robustas

La Tabla 7.11. presenta los resultados obtenidos en el Contraste de Diferencia de Medias Robustas de los distintos países respecto de Alemania efectuado para la variable DISAB. En la tabla aparecen sombreados en gris los países que presentan diferencias significativas con Alemania.

El análisis corrobora las conclusiones proporcionadas por el análisis descriptivo. Los resultados indican que el nivel medio del período para la variable DISAB en Alemania es significativamente diferente al de la mayor parte de los países. Once países muestran diferencias significativas con Alemania, nueve de ellos con nivel de significación del 1% y dos con nivel del 5%. Tan sólo son tres los países que no muestran diferencias significativas: Holanda, Luxemburgo y Portugal.

TABLA 7.11.
RESULTADOS CONTRASTE DE MEDIAS ROBUSTAS POR PAREJAS
(RESPECTO DE ALEMANIA) PARA DISAB POR PAÍSES
PERÍODO 2006-2014

Alemania	-3.52%	Media
Austria	-1.62%	Media
	***1.90%	Diferencias
Bélgica	-10.94%	Media
	***-7.43%	Diferencias
Dinamarca	0.73%	Media
	***4.25%	Diferencias
España	-7.03%	Media
	***-3.51%	Diferencias
Finlandia	-1.97%	Media
	***1.55%	Diferencias
Francia	-4.78%	Media
	***-1.26%	Diferencias
Grecia	0.83%	Media
	***4.34%	Diferencias
Holanda	-4.03%	Media
	-0.51%	Diferencias
Irlanda	6.53%	Media
	***10.05%	Diferencias
Italia	-1.13%	Media
	**2.39%	Diferencias
Luxemburgo	-3.14%	Media
	0.37%	Diferencias
Portugal	-5.62%	Media
	-2.10%	Diferencias
Reino Unido	-1.38%	Media
	**2.14%	Diferencias
Suecia	-0.31%	Media
	***3.21%	Diferencias
Nivel de significación del 1%, 5% y 10%		

Fuente: elaboración propia

4.4. Variable Discrepancia Relativa Efectivo-Nominal (DISRE)

En este apartado analizamos de nuevo las discrepancias entre efectivo y nominal pero esta vez en términos relativos respecto del tipo nominal (variable DISRE). Los países que presentaban incentivos fiscales netos en el análisis en

términos absolutos, lo harán también ahora lógicamente. El análisis en términos relativos no cambia el hecho de que el efecto neto de los mecanismos fiscales independientes sea incentivador o desincentivador, no cambia el signo de la variable, sin embargo sí podría verse modificada su cuantía y su relación con la media europea.

4.4.1. Análisis descriptivo (DISRE)

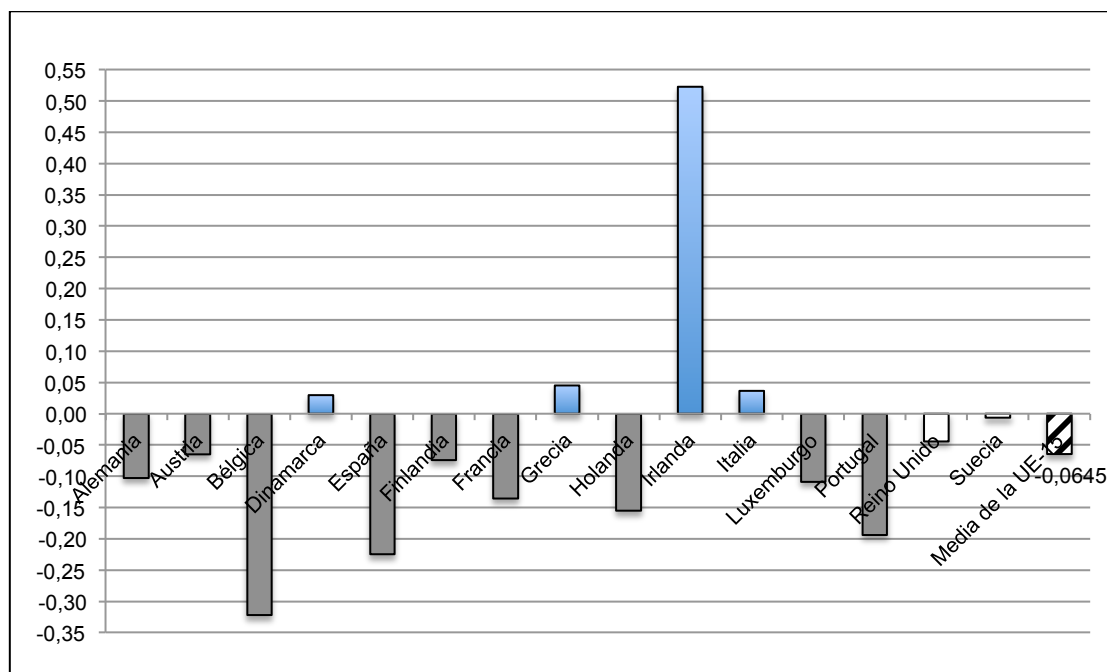
Este apartado recoge los resultados de los estadísticos más importantes calculados para la variable DISRE. La Tabla 7.12. presenta los resultados obtenidos. Aparecen, sombreados en azul, los países con desincentivos fiscales netos; y en blanco y gris, aquellos con incentivos fiscales netos inferiores y superiores a la media europea respectivamente. Nótese como ahora han aumentado estos últimos en comparación a los que se situaban por encima de la media cuando la variable se medía en términos absolutos.

TABLA 7.12.
ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LA VARIABLE
DISCREPANCIAS RELATIVAS EFECT-NOM (DISRE) POR PAÍSES
PARA EL PERÍODO 2006-2014

	Obs.	Media	Mediana	D.Típica	Máximo	Mínimo
Alemania	1354	-0,1025	-0,0617	0,3173	0,9557	-1,0000
Austria	239	-0,0648	-0,0502	0,4004	1,3658	-0,9784
Bélgica	191	-0,3219	-0,2833	0,3174	0,6304	-1,0000
Dinamarca	294	0,0297	0,0087	0,3841	1,3478	-1,0000
España	220	-0,2249	-0,1869	0,3480	0,8229	-0,9882
Finlandia	338	-0,0747	-0,0238	0,3627	0,9037	-1,0000
Francia	783	-0,1354	-0,1254	0,2504	0,7291	-0,9525
Grecia	168	0,0452	0,0371	0,5170	-1,0000	-1,0000
Holanda	235	-0,1553	-0,1055	0,3859	1,3433	-0,9890
Irlanda	172	0,5227	0,4161	0,7634	3,7915	-0,9533
Italia	146	0,0365	0,0683	0,3476	0,7822	-0,8792
Luxemburgo	68	-0,1085	-0,0827	0,3412	1,0716	-0,9518
Portugal	26	-0,1935	-0,5564	0,3642	0,6448	-0,9709
Reino Unido	1390	-0,0443	-0,0301	-1,0000	1,7326	-1,0000
Suecia	625	-0,0063	0,0103	0,3421	1,5492	-1,0000
Media de UE-15	6249	-0,0645	-0,0453	0,3832	3,7915	-1,0000

Fuente: elaboración propia

GRÁFICO 7.4.
DISCREPANCIAS RELATIVAS EFECT-NOM (DISRE) POR PAÍSES
MEDIAS PARA EL PERÍODO 2006-2014



Fuente: elaboración propia

Al medir la variable en términos relativos, los tipos nominales bajos tienen un efecto expansivo en el volumen de mecanismos fiscales independientes (es lo que sucede en Austria, Finlandia y Holanda). Frente a ellos, los tipos nominales altos tienen un efector reductor (Alemania y Francia). Observemos este efecto más detenidamente en la comparación entre países:

- a) En primer lugar, cuando se comparen dos países del escenario más frecuente (el descrito en el apartado 4.3.1. de este capítulo VII, al hacer el análisis descriptivo de la variable DISAB): países de nominal superior a la media con incentivos fiscales en términos absolutos también elevados (Alemania o Francia) frente a países de nominal inferior a la media con incentivos fiscales en términos absolutos también pequeños (Austria o Finlandia). En este escenario, el efecto de contemplar los incentivos en términos relativos será de acercamiento entre los países. Se reducirán los incentivos elevados de los países de nominal alto (como Alemania o

Francia) y se expandirán los incentivos pequeños de los países de nominal bajo (Austria o Finlandia²³).

- b) En segundo lugar, cuando en la comparación entre uno de los países disidentes como Holanda (país de nominal inferior a la media que sin embargo sigue relajando su presión fiscal aún más a través de incentivos en términos absolutos también elevados y superiores a la media). Si se compara con Alemania (país de elevado nominal), como en términos absolutos los incentivos holandeses superan a los alemanes, el efecto de hablar en términos relativos será de engrosamiento de la diferencia entre ambos países. El bajo tipo nominal holandés disparará aún más sus incentivos fiscales y el alto tipo nominal alemán reducirá aún más los suyos²⁴.

Así pues desde el análisis descriptivo, también se perciben diferencias entre los distintos países de la Unión Europea para el nivel medio del período de esta variable DISRE. Si bien, podríamos aventurar que, dado el escenario más frecuente de utilizar los mecanismos fiscales independientes para corregir los excesos del nominal, y en comparación a las diferencias entre países en términos absolutos (variable DISAB), las mismas se presentan “suavizadas” al hablar en términos relativos. El apartado de contrastación a través de los tests estadísticos nos permitirá averiguar si tales diferencias finalmente resultan o no significativas.

Cabe mencionar que en el análisis de la variable DISRE, los valores de la columna “Media” se han calculado para cada país como la media de las

²³ De hecho, en estos dos países, Austria y Finlandia, el nivel de incentivos en términos absolutos era inferior a la media, y pasan a estar por encima de ella al considerarse en términos relativos.

²⁴ La comparación de Holanda con Francia es distinta porque los incentivos holandeses en términos absolutos a pesar de ser elevados (por encima de la media), no llegan sin embargo a superar a los franceses (-0'04 Holanda frente a -0'05 Francia). En este caso, la consideración del nominal como punto de partida cambiará el orden de prelación entre los dos países (expandirá los incentivos de Holanda y reducirá los de Francia de forma que Holanda no sólo se acercará, sino que llegará a sobrepasar a Francia: Holanda -0'16 frente a Francia -0'14).

discrepancias relativas entre el TIE y el Nominal, y no como la discrepancia relativa entre las medias de ambas magnitudes.

4.4.2. Tests estadísticos (DISRE)

Análisis de la Varianza – Anova

La Tabla 7.13. presenta los resultados del análisis Anova para la contrastación de las medias del período de la variable DISRE por países.

TABLA 7.13.
RESULTADOS ANÁLISIS ANOVA PARA DISRE POR PAÍSES
PERÍODO 2006-2014

Muestra: 1 1396			
Observaciones: 1396			
Método	gl	Value	Probabilidad
Anova F-test	(14, 6321)	50.09143	0.0000
Welch F-test*	(14,854.208)	32.27118	0.0000
Fuente de la variación	gl	Suma de Cuadrados	Media de Cuadrados
Entre	14	96.56597	6.897569
Intra	6321	870.3991	0.137700
Total	6335	966.9650	0.152639

Fuente: elaboración propia

Test de Kruskal- Wallis

De nuevo daremos mayor robustez a los resultados del Anova a través de la prueba no paramétrica del Kruskal-Wallis. La Tabla 7.14. presenta los resultados para la contrastación de las medianas del período de la variable DISRE por países.

TABLA 7.14.
RESULTADOS TEST DE KRUSKAL-WALLIS PARA DISRE POR PAÍSES
PERÍODO 2006-2014

Muestra: 1 1396			
Observaciones: 1396			
Método	gl	Value	Probabilidad
Med. Chi-cuadrado	14	419.9602	0.0000
Adj. Med. Chi-cuadrado	14	412.1722	0.0000
Kruskal-Wallis	14	472.5335	0.0000
Kruskal-Wallis (tie-adj.)	14	472.5336	0.0000
van der Waerden	14	517.3991	0.0000

Fuente: elaboración propia

Ambas pruebas, Anova y Kruskal-Wallis, corroboran la existencia de diferencias significativas en el nivel de la variable DISRE. El Anova se cumple con un Value del 50'09 y el Kruskal-Wallis con un Value de 419'96, o lo que es lo mismo, para la tercera hipótesis, rechazan la H_0 de igualdad de medias o medianas respectivamente para la variable DISRE con un grado de confianza del 100%. Aceptan la H_1 que establece un nivel de mecanismos fiscales independientes al nominal medido en términos relativos significativamente diferente entre países.

Contraste de Diferencia de Medias Robustas

El análisis comparativo de la media de cada país con la media de Alemania ratifica de nuevo la existencia de diferencias significativas en la variable DISRE; sin embargo, presenta matices dignos de mencionar en comparación con el análisis de la variable DISAB. La Tabla 7.15. presenta los resultados obtenidos (sombreados en gris los países significativamente diferentes).

El nivel medio de mecanismos fiscales independientes al nominal medido en términos relativos de Alemania es significativamente diferente al de diez países. Ya no son significativas las diferencias entre Alemania y cuatro países: Austria, Finlandia, Luxemburgo y Portugal. En términos absolutos eran sólo tres: Holanda, Luxemburgo y Portugal. Desaparece pues la significatividad con Austria y Finlandia y aparece frente a Holanda. Pero ya hemos explicado anteriormente, como Holanda es un caso disidente fuera de la conducta habitual²⁵. Así pues, sin tener en cuenta el comportamiento excepcional de Holanda, se ha perdido significatividad en las diferencias con dos países. Se ratifica pues todo lo vislumbrado en el análisis descriptivo: que existen diferencias significativas entre países, y que tales diferencias se ven suavizadas al hablar en términos relativos.

²⁵ Holanda caso excepcional: presentando nominal por debajo de la media, continúa relajando aún más su presión fiscal a través de unos incentivos fiscales netos en términos absolutos también elevados (por encima de la media). En consecuencia presenta, después de Irlanda, el segundo menor TIE de Europa.

TABLA 7.15.
RESULTADOS CONTRASTE DE MEDIAS ROBUSTAS POR PAREJAS
(RESPECTO DE ALEMANIA) PARA DISRE POR PAÍSES
PERÍODO 2006-2014

Alemania	-10.25%	Media
Austria	-6.48%	Media
	3.77%	Diferencias
Bélgica	-32.19%	Media
	***-21.94%	Diferencias
Dinamarca	2.97%	Media
	***13.22%	Diferencias
España	-22.49%	Media
	***-12.24%	Diferencias
Finlandia	-7.47%	Media
	2.78%	Diferencias
Francia	-13.54%	Media
	***-3.29%	Diferencias
Grecia	4.52%	Media
	***14.77%	Diferencias
Holanda	-15.53%	Media
	** -5.27%	Diferencias
Irlanda	52.27%	Media
	***62.52%	Diferencias
Italia	1.13%	Media
	***11.38%	Diferencias
Luxemburgo	-10.85%	Media
	-0.60%	Diferencias
Portugal	-19.35%	Media
	-9.10%	Diferencias
Reino Unido	-4.43%	Media
	**5.82%	Diferencias
Suecia	-0.63%	Media
	***9.62%	Diferencias

Nivel de significación del 1%, 5% y 10% respectivamente con ***, **, *

Fuente: elaboración propia

5. Conclusiones 1: sobre la comparación entre países

En este capítulo VII, se ha realizado un análisis de la presión fiscal por impuesto sobre sociedades soportado en Europa durante el intervalo temporal 2006-2014, llevando a cabo una comparación entre los distintos territorios que la integran.

Tras la interpretación de los resultados ofrecidos por los tests estadísticos llevados a cabo, podemos llegar a confirmar que efectivamente se han dado diferencias estadísticamente significativas en el nivel de presión fiscal soportado por las sociedades cotizadas en los distintos estados, habiendo podido provocar tal cosa movimientos de capitales en busca de la fiscalidad más ventajosa. Las conclusiones coinciden con las alcanzadas para períodos anteriores por Buijink *et al.* (2002) y Fernández *et al.* (2008). Desde Italia hasta Irlanda, como países de máxima y mínima presión fiscal, abordaríamos todo el ranking de estados según el análisis descriptivo, colocando a Francia y Alemania en cabeza junto a Italia, y a Holanda y Bélgica en la cola junto a Irlanda. Tal y como indica Fernández *et al.* (2008), en el proceso de armonización fiscal a nivel europeo, conviene avanzar tanto en lo concerniente a la base imponible como en lo referente a tipos nominales.

La diferente presión fiscal viene explicada por un doble factor, tipos nominales distintos y diferencias significativas en el nivel de mecanismos fiscales independientes al nominal (deducciones, ajustes permanentes negativos y ajustes permanentes positivos), medido este último tanto en términos absolutos como en términos relativos. Si bien parece que en términos relativos las diferencias son menores, el contraste de medias robustas sólo ha constatado la desaparición de éstas respecto de Alemania en los casos de Austria y Finlandia.

Los mecanismos fiscales independientes al nominal tienen fundamentalmente un efecto incentivador, de disminución de la presión fiscal efectivamente

soportada a partir del nominal. Predomina en ellos pues el componente deducciones y ajustes permanentes negativos por encima de los ajustes permanentes positivos²⁶. Tal y como muestra el análisis descriptivo, once de quince países se encuentran en esta situación. Tan sólo en cuatro estados se produce la situación contraria, con TIEs por encima del nominal: Irlanda, Italia, Grecia y Dinamarca.

También el análisis descriptivo muestra como en general, los mecanismos fiscales independientes tienden a corregir los excesos de los tipos nominales; con mecanismos incentivadores cuantiosos (por encima de la media) en países de tipos nominales altos y no tan cuantiosos (por debajo de la media) o desincentivadores en países de tipos nominales bajos. Tan sólo Holanda e Italia difieren de este comportamiento, y por ello ocupan lugares extremados en la escala de ordenación de países por tributación efectiva (Italia TIE máximo, Holanda segundo menor TIE de la Unión).

Resulta extremadamente llamativo el caso de Irlanda. Tomando como punto de partida el tipo nominal más pequeño de entre todos los países de la Unión Europea, el mayor aumento de la presión fiscal a través de desincentivos fiscales (ajustes permanentes positivos fundamentalmente) no consigue privarlo del último puesto en términos de tributación efectiva. No en balde, se ha convertido en sede de multinacionales buscando una fiscalidad ventajosa. Son casos como los de Apple y Google, que ya han sufrido procesos de investigación por parte de la Comisión Europea, y soportado sanciones de hasta 13.000 millones de euros. También en Holanda, Starbucks fue presionada en 2015 para trasladar el pago de impuestos a Reino Unido, por el importe correspondiente al volumen de negocios allí desarrollado.

²⁶ Coincide con las conclusiones alcanzadas por Fernández *et al.* (2008) para un estudio sobre empresas cotizadas de países europeos durante la época anterior (1995-2005): “En la mayoría de los casos la presión fiscal es menor a los tipos nominales, consecuencia de los diversos incentivos fiscales instrumentados en cada estado”.

CAPÍTULO VIII.
EVOLUCIÓN DE LA PRESIÓN
FISCAL SOPORTADA POR
LAS EMPRESAS DE LA
UNIÓN EUROPEA

CAPÍTULO VIII. EVOLUCIÓN DE LA PRESIÓN FISCAL SOPORTADA POR LAS EMPRESAS DE LA UNIÓN EUROPEA

1. Objetivo 2

En este capítulo abordaremos el segundo de nuestros objetivos: la comparación de la tributación efectiva entre los años objeto de estudio (2006, 2007, ..., 2013, 2014). Se llevará a cabo primero para el espacio geográfico global de la Unión Europea (los quince países en su conjunto) sin diferenciar entre países. Después se hará estado por estado. Es decir, es un análisis de la evolución en el tiempo de dicha tributación. La finalidad es llegar a evaluar si, ante el temor por las posibles consecuencias de la crisis económica en los niveles de recaudación, el freno que pusieron los países a las estrategias que venían siendo habituales del período anterior 1990-2005 de disminución sucesiva del nominal, logró efectivamente impedir la caída del tipo impositivo efectivo medio de la Unión Europea en los años siguientes.

2. Hipótesis

Para abordar nuestro segundo objetivo, llevaremos a cabo contrastes sólo sobre dos de las variables utilizadas en el capítulo anterior: el Tipo Impositivo Efectivo (*TIE*) y la Discrepancia entre el Efectivo y el Nominal en términos absolutos (*DISAB*). Como hemos dicho antes, la consideración del nominal en la valoración de las discrepancias (discrepancias relativas) cobraba sobre todo sentido en el capítulo anterior de comparación entre países, puesto que éstos podían presentar nominales de partida muy distintos. No tanto así en el análisis evolutivo objeto del presente capítulo, que pretende un estudio comparativo entre años, los cuales presentan nominales menos dispares.

Las hipótesis objeto del estudio serán dos, sobre igualdad de medias entre los nueve subconjuntos de la muestra (nueve años). La diferencia es que ahora la variable estará medida a nivel ordinal y además existirá un orden de prelación entre los factores que se quieren probar. En concreto se tratará de probar que el TIE ha ido disminuyendo de un año a otro, al igual que los mecanismos fiscales independientes incentivadores en términos netos.

Cuando estudiemos el TIE las hipótesis serán las siguientes:

Cuarta Hipótesis (sobre la variable TIE):

H_0 : El TIE es igual durante los nueve años del período objeto de estudio

O expresado en otros términos:

$$TIE_{2006} = TIE_{2007} = TIE_{2008} = \dots = TIE_{2014}$$

$$TIE_i = TIE_j \text{ para todo } i, j = 2006, 2007, 2008, \dots, 2014$$

H_1 : El TIE disminuye a lo largo de los nueve años del período de estudio

O expresado en otros términos:

$$TIE_{2006} > TIE_{2007} > TIE_{2008} > \dots > TIE_{2014}$$

Al estudiar la Discrepancia Absoluta entre Efectivo y Nominal, para evitar el problema del signo negativo de la variable cuando predomina el componente incentivador, nos referiremos a ella en términos de Incentivos Fiscales Netos Independientes, y las hipótesis serán las siguientes:

Quinta Hipótesis (sobre la variable DISAB):

H_0 : La Discrepancia Efec-Nom en términos absolutos no varía con los años.

O expresado en otros términos:

$$DISAB_{2006} = DISAB_{2007} = DISAB_{2008} = \dots = DISAB_{2014}$$

$$DISAB_i = DISAB_j \text{ para todo } i, j = 2006, 2007, 2008, \dots, 2014$$

H_1 : Los Incentivos Fiscales Netos Independientes disminuyen con los años (Agravamiento de las condiciones fiscales)

O expresado en otros términos:

Discrepancia Efec-Nom en términos absolutos aumenta con los años

$$DISAB_{2006} < DISAB_{2007} < DISAB_{2008} < \dots < DISAB_{2014}$$

3. Metodología empleada

De la misma forma que antes, presentaremos primero la evolución del nominal, y a partir de ahí realizaremos un análisis descriptivo por años de las dos variables objeto de estudio: TIE y DISAB. Añadiremos ahora a los estadísticos anteriores (Media, Mediana, Desviación Típica, Máximo y Mínimo) el indicador Variación que representará el aumento o disminución experimentada entre años.

Seguidamente procederemos a realizar un test estadístico para contrastar si las diferencias observadas en el análisis descriptivo son o no significativas. Utilizaremos el test de Jonkheere Terpstra debido a que en las hipótesis planteadas existe un orden de prelación entre los factores que se quieren probar. Se trata de un test no paramétrico, que por tanto no asume los supuestos de normalidad ni homoscedasticidad. El criterio de ordenación será de disminución a lo largo de los años, tanto del TIE como de los Incentivos Fiscales Netos (aumento de las Discrepancias Efectivo-Nominal). Se llevará a cabo mediante el programa *SPSS*.

Por último llevaremos a cabo un análisis econométrico en el que se estimarán diversas ecuaciones de regresión lineal múltiple por el método de mínimos cuadrados ordinarios. Los modelos serán los siguientes:

$\text{TIE} = \beta_0 + \sum_{i=1}^8 \beta_i \text{Años} + \varepsilon_i$	Modelo 1
$\text{DISAB} = \beta_0 + \sum_{i=1}^8 \beta_i \text{Años} + \varepsilon_i$	Modelo 2

Explicaremos a continuación algunas especificidades de los mismos.

Como variable dependiente figura en cada caso la variable a explicar (TIE o DISAB) y como independientes o explicativas se introducirán los años a través de variables dummy que tomarán el valor 1 en caso de ser el año estudiado y 0 en caso contrario.

Para evitar problemas de multicolinealidad perfecta, el modelo no incluirá uno de los años, el 2006, tomado como año de referencia. Quedarán pues ocho años para ser introducidos como variables dummy (2007 a 2014).

Los resultados de los coeficientes representarán pues, para cada variable, las diferencias de cada uno de los años respecto del de referencia 2006.

La interpretación del signo del coeficiente de un determinado año dependerá del modelo en el que estemos, el del TIE o el de DISAB. Esto es debido a que en el año de referencia (2006) el TIE sólo puede ser positivo, sin embargo DISAB puede ser positiva (indicadora de desincentivos fiscales netos) o negativa (indicadora de incentivos fiscales netos). La Tabla 8.1. presenta las interpretaciones a otorgar al signo del coeficiente de un determinado año en cada uno de los modelos del análisis econométrico. En gris los resultados que provocarían el rechazo de la H_0 y la aceptación de la H_1 para las hipótesis cuarta y quinta.

TABLA 8.1.
 INTERPRETACIONES A OTORGAR AL SIGNO DEL COEFICIENTE DE UN
 DETERMINADO AÑO EN CADA UNO DE LOS MODELOS ECONOMÉTRICOS 1 Y 2
 (EN FUNCIÓN DEL SIGNO DEL COEFICIENTE DEL AÑO DE REFERENCIA 2006)

Signo año de referencia 2006		Signo coeficiente de un determinado año distinto al año de referencia	
Modelo TIE	+	+	-
	+	Coincidente al del año de referencia Aumento del TIE	Contrario al del año de referencia Disminución del TIE
Modelo DISAB	+	Coincidente al del año de referencia Aumento de desincentivos (Agravamiento condiciones fiscales)	Contrario al del año de referencia Disminución de desincentivos (Relajación condiciones fiscales)
	-	Contrario al del año de referencia Disminución de incentivos (Agravamiento condiciones fiscales)	Coincidente al del año de referencia Aumento de incentivos (Relajación condiciones fiscales)

Fuente: elaboración propia

En el modelo del TIE, un signo positivo en un determinado coeficiente nos indicará que el TIE de ese año es superior al del 2006 y viceversa. En el

modelo para la variable DISAB, un signo de un determinado coeficiente coincidente con el del año 2006, nos indicará un incremento de lo que hubiera entonces (incentivos o desincentivos), y un signo contrario indicará una disminución.

La realización del test de raíces unitarias de Levin, Lin y Chu, permitirá detectar si hay estacionalidad en la variable dependiente. Llevado a cabo no se detectó estacionalidad. Para solucionar el problema de la heterocedasticidad se estimará el modelo mediante el método de White con errores estándar robustos. Se estimará el modelo mediante la ponderación por secciones transversales. " β_0 " será el coeficiente independiente. Representará al año de referencia 2006. Los "Años", cada uno de los ocho años restantes que configuran la muestra (2007-2014) y " ε_i " los residuos.

La bondad del modelo se mide por el coeficiente de determinación (R^2 ajustado), que indica el porcentaje de la varianza de la variable dependiente explicado por el modelo. A mayor R^2 ajustado, mejor ajuste del modelo econométrico.

El estadístico de Durbin-Watson informa sobre la autocorrelación de los residuos. Cuando toma valores entre 1'5 y 2'5 se puede asumir que no existe autocorrelación. Por encima o debajo de este margen indicaría la existencia de autocorrelación negativa o positiva. En los modelos por años para el conjunto de la Unión Europea no se encontraron problemas de este tipo en ninguno de los ajustes. Tampoco en los modelos por años para cada uno de los países salvo para Grecia.

Por último indicar que el programa utilizado para las regresiones será el *EVIIEWS*, mientras que el usado para el test de Jonckheere Terpstra será el SPSS (el mismo que empleamos para los tests estadísticos del capítulo anterior Anova y Kruskal-Wallis).

4. Resultados obtenidos

4.1. Análisis evolutivo para Europa en su conjunto

Como ya hemos dicho, en este primer apartado de los resultados del capítulo destinado a la evolución, el análisis se realizará para Europa en su conjunto. En el apartado 4.2. estudiaremos la evolución país por país.

4.1.1. Presentación de la evolución del Tipo Nominal Estatutario para Europa

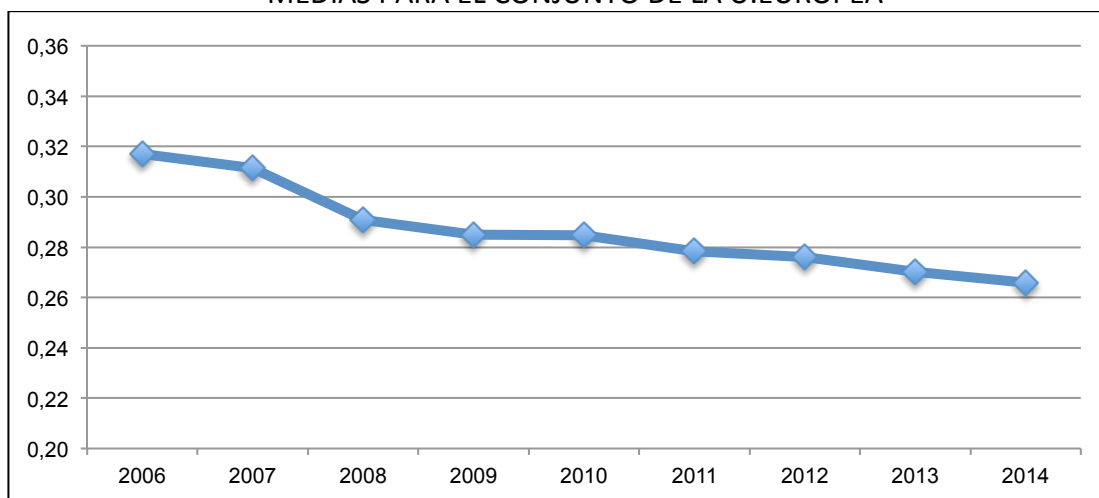
Igual que hicimos en el capítulo VII destinado a la comparación entre países, empezamos presentando el tipo nominal (porcentaje que es el mismo para todas las empresas de un mismo país y año), pero esta vez calculando los estadísticos por años, es decir, en función de las variaciones experimentadas de un país a otro para el conjunto global de la Unión Europea. En la Tabla 8.2. se muestran los resultados. Aparecen sombreadas en gris las medias europeas inicial y final así como la variación global del período.

TABLA 8.2.
 ESTADÍSTICOS DEL TIPO NOMINAL POR AÑOS
 PARA EL CONJUNTO DE LA UNIÓN EUROPEA

	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típica	Máximo	Mínimo
2006	721	0,317		0,300	0,054	0,387	0,125
2007	729	0,311	-0,006	0,300	0,057	0,387	0,125
2008	685	0,291	-0,021	0,300	0,040	0,344	0,125
2009	663	0,285	-0,006	0,280	0,040	0,344	0,125
2010	710	0,285	-0,000	0,280	0,040	0,344	0,125
2011	704	0,279	-0,006	0,263	0,043	0,344	0,125
2012	685	0,276	-0,003	0,263	0,050	0,361	0,125
2013	664	0,270	-0,006	0,250	0,053	0,361	0,125
2014	688	0,266	-0,005	0,250	0,063	0,380	0,125
Período 2006-14	6249	0,287	-0,051	0,300	0,052	0,387	0,125

Fuente: elaboración propia

GRÁFICO 8.1.
TIPOS NOMINALES MEDIOS POR AÑOS
MEDIAS PARA EL CONJUNTO DE LA U.EUROPEA



Fuente: elaboración propia

Se observa una tendencia decreciente en el tipo nominal medio europeo, pasando del 32% en el 2006 al 27% en el 2014. Significa una caída en torno a los 5 puntos porcentuales a lo largo de todo el período, equivalente a 0,6 puntos de reducción por término medio al año. Pero además, el análisis resulta más acentuado si lo hacemos por tramos en función del comienzo de la crisis económica. De hecho, de esos 5 puntos de reducción, la primera mitad se produce tan sólo en los dos primeros años anteriores a la crisis, 2007 y 2008 (1,3 puntos de reducción por término medio al año). La segunda mitad se produce durante los siguientes seis años, un plazo de tiempo mucho más largo, lo que significa una velocidad de caída más moderada durante los años de crisis (0,4 puntos de media al año).

Si extendemos el análisis a la comparación con el ritmo de reducción experimentado por el tipo nominal durante el período equivalente de 9 años anteriores, de 1997 a 2005 (Tabla 3.7.), es destacable como el nominal se redujo en 8 puntos porcentuales (de 38,1% a 30,1%) y por tanto a una media en torno a 1 punto cada año. Se evidencia pues una disminución en la velocidad de caída: es el freno a las estrategias de competencia fiscal del período anterior por parte de los estados miembros, ante los posibles efectos negativos de la crisis económica en los niveles de recaudación.

4.1.2. Variable Tipo Impositivo Efectivo (TIE)

Presentado el nominal, pasamos al análisis de la primera de nuestras variables, la presión fiscal efectivamente soportada.

a) Análisis descriptivo (TIE)

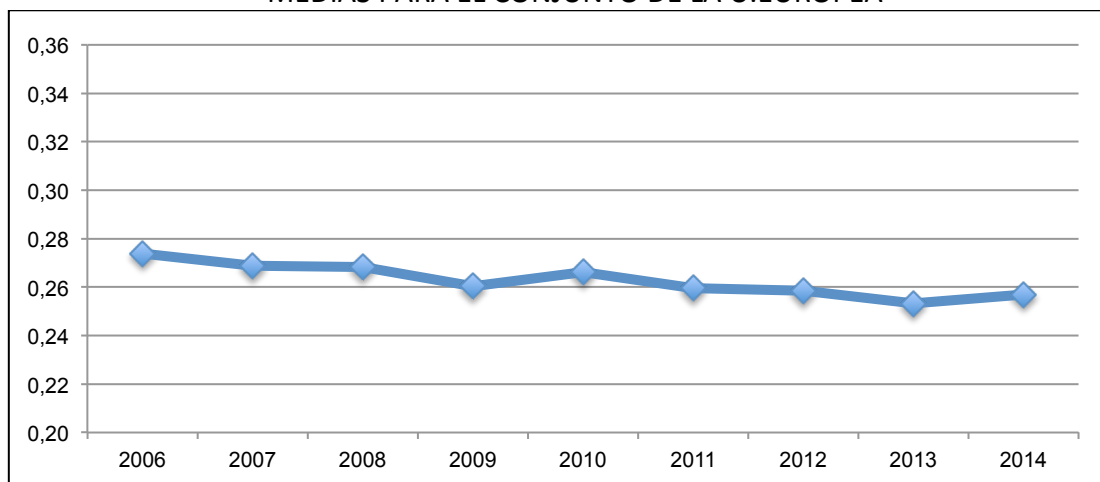
La Tabla 8.3. presenta los resultados obtenidos para los principales estadísticos del TIE por años para el conjunto de la Unión Europea. Aparecen sombreadas en gris las medias europeas inicial y final así como la variación global del período.

TABLA 8.3.
ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LA VARIABLE TIPO EFECTIVO (TIE) POR AÑOS
PARA EL CONJUNTO DE LA UNIÓN EUROPEA

	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típica	Máximo	Mínimo
2006	721	0,274		0,283	0,103	0,585	0,000
2007	729	0,269	-0,005	0,278	0,100	0,582	0,000
2008	685	0,268	-0,001	0,278	0,096	0,598	0,000
2009	663	0,260	-0,008	0,271	0,104	0,589	0,000
2010	710	0,266	0,006	0,271	0,098	0,595	0,003
2011	704	0,260	-0,007	0,270	0,101	0,583	0,000
2012	685	0,259	-0,001	0,263	0,105	0,599	0,000
2013	664	0,253	-0,006	0,255	0,100	0,575	0,000
2014	688	0,257	0,004	0,255	0,108	0,597	0,000
Período 2006-2014	6249	0,263	-0,017	0,271	0,102	0,599	0,0000

Fuente: elaboración propia

GRÁFICO 8.2.
TIPOS EFECTIVOS MEDIOS (TIE) POR AÑOS
MEDIAS PARA EL CONJUNTO DE LA U.EUROPEA



Fuente: elaboración propia

El análisis descriptivo muestra como el TIE medio europeo tiene una evolución descendente también (al igual que el nominal) y disminuye todos los años salvo dos: 2010 y 2014. Ahora bien, la disminución del efectivo es de menor calado que la experimentada por el nominal. Pasando del 27,4% al 25,7%, el TIE para el conjunto de la Unión Europea, se reduce en menos de 2 puntos porcentuales, mientras que la reducción del nominal era superior a los 5 puntos.

b) Test estadístico y análisis econométrico (TIE)

El realización del test de Jonckheere junto con el desarrollo del análisis econométrico, nos servirán para contrastar las apreciaciones procedentes del análisis descriptivo y ver si esas diferencias entre años son efectivamente significativas.

Test de Jonckheere Terpstra

El Test de Jonckheere Terpstra presenta significaciones asintóticas al 1%. Para la cuarta hipótesis, se rechaza pues la H_0 de igualdad de medias del TIE europeo de un año a otro y se acepta la H_1 que establece su evolución decreciente. Corroborar pues lo apuntado por el análisis descriptivo. El resultado obtenido se presenta en la Tabla 8.4.

TABLA 8.4.
 RESULTADOS TEST DE JONCKHEERE TERPSTRA PARA EL TIE POR AÑOS
 CONJUNTO DE LA U.EUROPEA

LOCALIZACIÓN	NIVEL SIGNIFICACIÓN	DECISIÓN
Conjunto UE	0,000***	Cuarta Hipótesis - Rechaza H_0
Nivel de significación *** al 1%		

Fuente: elaboración propia

Análisis Econométrico

En cuanto al análisis econométrico, el modelo explica el 38% de la varianza del TIE y no presenta problemas de dependencia de los residuos (Durbin-Watson entre 1'5 y 2'5) . Partiendo de un TIE del 27,4% en el 2006, se cuantifica una disminución de algo menos de 2 puntos porcentuales a lo largo del período. El modelo ratifica de nuevo los resultados del descriptivo. Los resultados se presentan en la Tabla 8.5.

TABLA 8.5.
 MODELO ECONOMÉTRICO 1 PARA EL TIE POR AÑOS
 COEFICIENTES ESTIMADOS PARA EL CONJUNTO DE LA U.EUROPEA

C	0,274046*** (0,002936)
2007	-0,004693 (0,004068)
2008	-0,006223 (0,004076)
2009	-0,012400*** (0,004325)
2010	-0,009077** (0,003911)
2011	-0,013670*** (0,003955)
2012	-0,016220*** (0,004061)
2013	-0,021053*** (0,004065)
2014	-0,016779*** (0,004302)
R ² ajustado	0,375681
Durbin-Watson	1,674827
F-statistic	5,801662
Akaike	-2,086601
Nivel de significación ***, **, * al 1%, 5% y 10%	
Errores estándar robustos entre paréntesis	

Fuente: elaboración propia

4.1.3. Variable Discrepancia Absoluta Efectivo-Nominal (DISAB)

La Tabla 8.6. presenta una clasificación de los posibles comportamientos en relación a la evolución de los mecanismos fiscales independientes del nominal (variable DISAB):

TABLA 8.6.
COMPORTAMIENTOS EN FUNCIÓN DE LA EVOLUCIÓN DE LOS MECANISMOS
FISCALES INDEPENDIENTES AL NOMINAL

Comportamiento	A través de (instrumento)
“Agravante” de la presión fiscal	- Reducción de deducciones
	- Reducción de ajustes permanentes negativos
	- Incremento de ajustes permanentes positivos
“Atenuante” de la presión fiscal	- Incremento de deducciones
	- Incremento de ajustes permanentes negativos
	- Reducción de ajustes permanentes positivos

Fuente: elaboración propia

Recordando la quinta hipótesis planteada en cuanto a la evolución de las Discrepancias Absolutas entre Efectivo y Nominal, la H_0 plantea la igualdad de las medias europeas entre los distintos años objeto de estudio. Frente a ella, la H_1 supone un aumento progresivo de la variable. Esta última, en términos de Incentivos Fiscales Netos, quedaría traducida como una tendencia decreciente de los mismos; es decir, un comportamiento “agravante” de la presión fiscal a lo largo del período objeto de estudio.

a) Análisis descriptivo (DISAB)

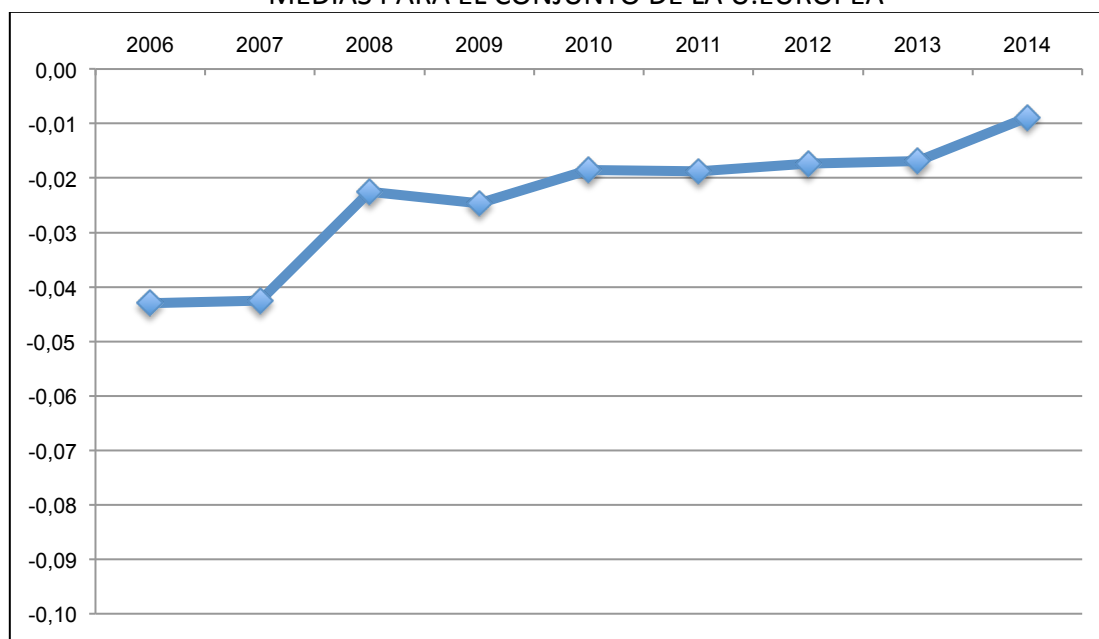
La Tabla 8.7. presenta los resultados obtenidos para los principales estadísticos de la variable DISAB por años para el conjunto de la Unión Europea. Aparecen sombreadas en gris las medias europeas inicial y final así como la variación global del período.

TABLA 8.7.
ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LA VARIABLE
DISCREPANCIAS ABSOLUTAS EFECT-NOM (DISAB) POR AÑOS
PARA EL CONJUNTO DE LA UNIÓN EUROPEA

	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típica	Máximo	Mínimo
2006	721	-0,043		-0,024	0,104	0,286	-0,380
2007	729	-0,043	0,001	-0,028	0,101	0,311	-0,384
2008	685	-0,023	0,020	-0,014	0,097	0,343	-0,340
2009	663	-0,025	-0,002	-0,010	0,105	0,335	-0,340
2010	710	-0,019	0,006	-0,012	0,099	0,322	-0,328
2011	704	-0,019	-0,000	-0,011	0,100	0,320	-0,340
2012	685	-0,017	0,001	-0,011	0,104	0,474	-0,340
2013	664	-0,017	0,001	-0,009	0,098	0,300	-0,340
2014	688	-0,009	0,008	-0,007	0,109	0,364	-0,344
Período 2006-2014	6249	-0,024	0,034	-0,014	0,102	0,474	-0,384

Fuente: elaboración propia

GRÁFICO 8.3.
DISCREPANCIA ABSOLUTA EFECT-NOM MEDIA (DISAB) POR AÑOS
MEDIAS PARA EL CONJUNTO DE LA U.EUROPEA



Fuente: elaboración propia

La variable DISAB presenta signo negativo en todos los años del estudio. En línea con la información extraída de la comparación entre países que nos revelaba la existencia de incentivos fiscales netos en Europa, el presente análisis descriptivo por años nos añade que éstos han estado presentes de manera ininterrumpida a lo largo de todo el período.

Si bien, en cuanto a su evolución, se observa una tendencia creciente de la variable (decreciente para los Incentivos Fiscales Netos puesto que DISAB es negativa) tan sólo alterada por el año 2009 en el que aumentaron los incentivos. En el 2006 el efectivo se encontraba por debajo del nominal en torno a unos 4 puntos porcentuales. A lo largo del período los incentivos fiscales netos van disminuyendo y, aunque no llegan a desaparecer, en el 2014 nos encontramos en una situación en la que efectivo y nominal están muy próximos. La distancia entre ambos se acorta a menos de 1 punto porcentual. Esta disminución de los mecanismos incentivadores en torno a los 3 puntos porcentuales, concuerda con la menor caída del TIE frente a la del Nominal que habíamos observado en los análisis descriptivos de los apartados anteriores (2 puntos frente a 5 puntos). La disminución de incentivos fiscales, en línea con el freno a la velocidad de reducción del nominal, vendría explicada también por políticas fiscales dirigidas a moderar la posible caída en los niveles de recaudación como consecuencia de los años de crisis.

b) Test estadístico y análisis econométrico (DISAB)

Test de Jonckheere Terpstra

TABLA 8.8.
 RESULTADOS TEST DE JONCKHEERE TERPSTRA PARA DISAB POR AÑOS
 CONJUNTO DE LA U.EUROPEA

LOCALIZACIÓN	NIVEL SIGNIFICACIÓN	DECISIÓN
Conjunto UE	0,000***	Quinta Hipótesis - Rechaza H_0
Nivel de significación ***, **, * al 1%, 5% y 10% respectivamente		

Fuente: elaboración propia

Análisis Econométrico

TABLA 8.9.
 MODELO ECONOMETRICO 2 PARA DISAB POR AÑOS
 COEFICIENTES ESTIMADOS PARA EL CONJUNTO DE LA U.EUROPEA

C	-0,042582*** (0,003001)
2007	0,000415 (0,004146)
2008	0,020384*** (0,004112)
2009	0,019247*** (0,004401)
2010	0,022918*** (0,003980)
2011	0,023932*** (0,004033)
2012	0,024705*** (0,004134)
2013	0,024774*** (0,004153)
2014	0,033675*** (0,004421)
R ² ajustado	0,363496
Durbin-Watson	1,680945
F-statistic	5,554072
Akaike	-2,055147
Nivel de significación ***, **, * al 1%, 5% y 10%	
Errores estándar robustos entre paréntesis	

Fuente: elaboración propia

El test estadístico y el análisis econométrico ratifican lo apuntado por el análisis descriptivo. El Test de Jonckheere Terpstra presenta significaciones asintóticas al 1%. Rechaza la hipótesis nula, para la quinta hipótesis, de igualdad de medias de la variable DISAB a lo largo de los años, y acepta la hipótesis alternativa que establece su evolución creciente para el conjunto de la Unión Europea (decreciente para los Incentivos Fiscales Netos). Las variables explicativas del modelo econométrico explican el 36% de la varianza de los incentivos fiscales netos; el modelo no presenta problemas de autocorrelación de los residuos; y corrobora que la diferencia efectivo-nominal en términos absolutos, que en el 2006 se ubicaba en 4,3 puntos porcentuales, presenta una disminución significativa en el 2014 de alrededor de 3 puntos porcentuales. Ha habido por tanto un emperoamiento de las condiciones fiscales a través de

estos mecanismos a lo largo del período objeto de estudio en el conjunto de la Unión Europea.

4.2. Análisis evolutivo país por país

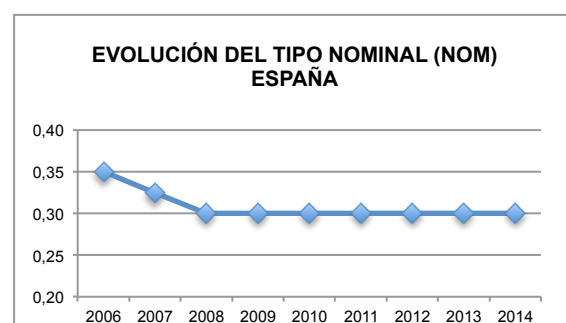
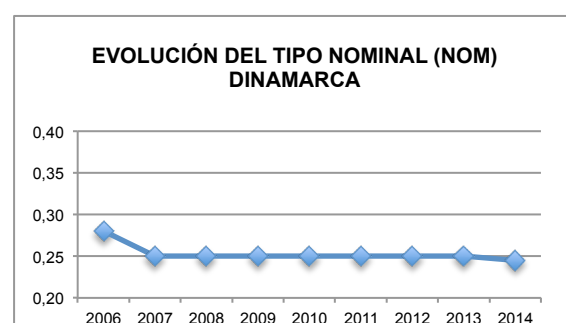
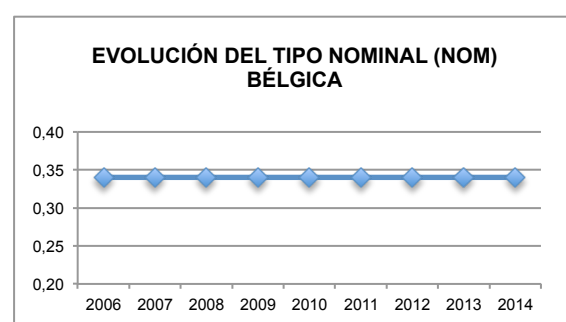
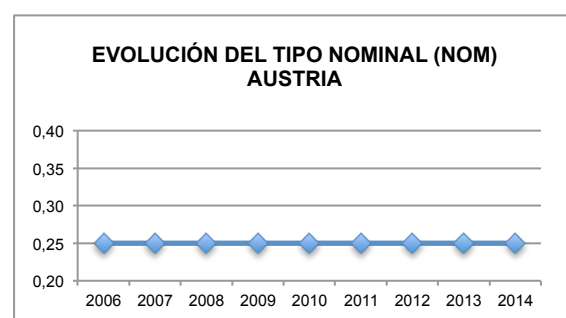
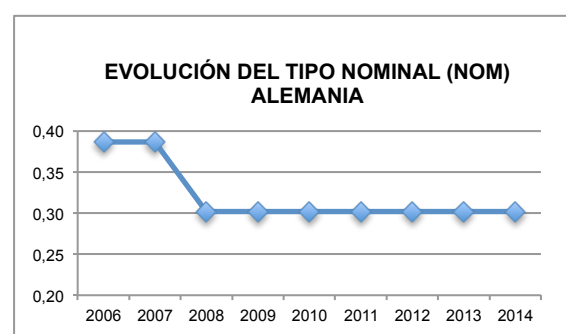
En este segundo apartado de los resultados del capítulo destinado a la evolución, haremos el análisis país por país.

4.2.1. Presentación de la evolución del Tipo Nominal Estatutario para cada uno de los países

Empezaremos analizando la evolución del nominal en cada uno de los estados. Las Tablas 8.10. y Gráficos 8.4. muestran los resultados obtenidos.

Capítulo VIII. Evolución de la Presión Fiscal

GRÁFICOS 8.4.
TIPOS NOMINALES POR AÑOS
DE CADA PAÍS



TABLAS 8.10.
ESTADÍSTICOS DEL TIPO NOMINAL POR AÑOS
PARA CADA PAÍS

Nominal (NOM) - Evolución por años - ALEMANIA			
Años	Obs	Nominal	Variación
2006	158	0,387	
2007	156	0,387	0,000
2008	150	0,302	-0,085
2009	145	0,302	0,000
2010	158	0,302	0,000
2011	150	0,302	0,000
2012	148	0,302	0,000
2013	144	0,302	0,000
2014	145	0,302	0,000
06-14	1354	0,322	-0,085

Nominal (NOM) - Evolución por años - AUSTRIA			
Años	Obs	Nominal	Variación
2006	28	0,250	0,000
2007	27	0,250	0,000
2008	25	0,250	0,000
2009	25	0,250	0,000
2010	27	0,250	0,000
2011	27	0,250	0,000
2012	27	0,250	0,000
2013	26	0,250	0,000
2014	27	0,250	0,000
06-14	239	0,250	0,000

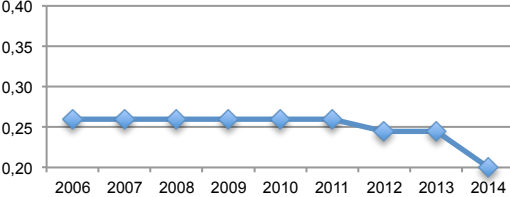
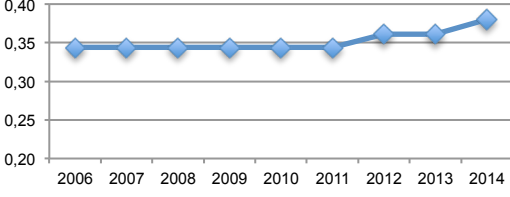
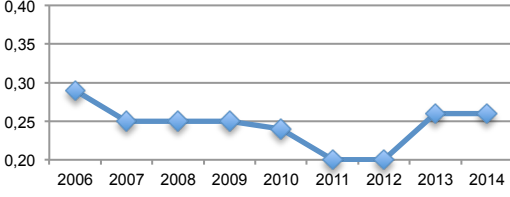
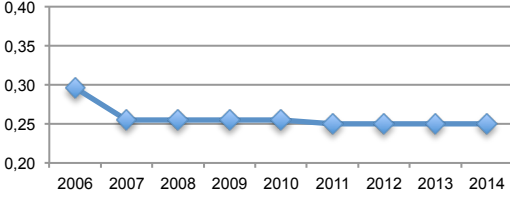
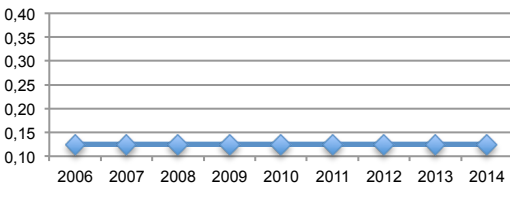
Nominal (NOM) - Evolución por años - BÉLGICA			
Años	Obs	Nominal	Variación
2006	21	0,340	
2007	22	0,340	0,000
2008	21	0,340	0,000
2009	21	0,340	0,000
2010	20	0,340	0,000
2011	22	0,340	0,000
2012	22	0,340	0,000
2013	22	0,340	0,000
2014	20	0,340	0,000
06-14	191	0,340	0,000

Nominal (NOM) - Evolución por años - DINAMARCA			
Años	Obs	Nominal	Variación
2006	34	0,280	
2007	33	0,250	-0,030
2008	29	0,250	0,000
2009	30	0,250	0,000
2010	35	0,250	0,000
2011	34	0,250	0,000
2012	35	0,250	0,000
2013	34	0,250	0,000
2014	30	0,245	-0,005
06-14	294	0,253	-0,035

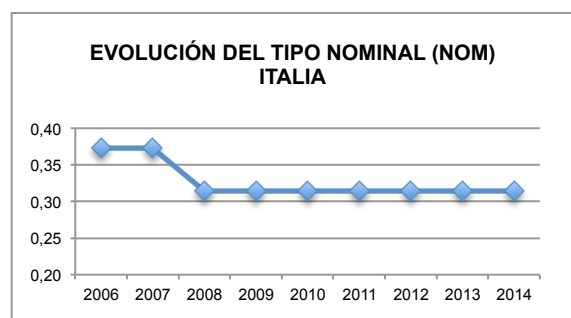
Nominal (NOM) - Evolución por años - ESPAÑA			
Años	Obs	Nominal	Variación
2006	26	0,350	
2007	26	0,325	-0,025
2008	25	0,300	-0,025
2009	27	0,300	0,000
2010	26	0,300	0,000
2011	24	0,300	0,000
2012	22	0,300	0,000
2013	19	0,300	0,000
2014	25	0,300	0,000
06-14	220	0,309	-0,050

Segunda Sección – Investigación Empírica

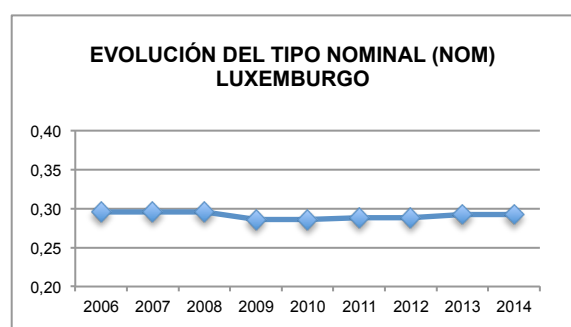
Capítulo VIII. Evolución de la Presión Fiscal

EVOLUCIÓN DEL TIPO NOMINAL (NOM) FINLANDIA 		Nominal (NOM) - Evolución por años - FINLANDIA <table><tr><th>Años</th><th>Obs</th><th>Nominal</th><th>Variación</th></tr><tr><td>2006</td><td>41</td><td>0,260</td><td></td></tr><tr><td>2007</td><td>41</td><td>0,260</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2008</td><td>40</td><td>0,260</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2009</td><td>35</td><td>0,260</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2010</td><td>38</td><td>0,260</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2011</td><td>38</td><td>0,260</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2012</td><td>36</td><td>0,245</td><td>-0,015</td></tr><tr><td>2013</td><td>32</td><td>0,245</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2014</td><td>37</td><td>0,200</td><td>-0,045</td></tr><tr><td>06-2014</td><td>338</td><td>0,250</td><td>-0,060</td></tr></table>	Años	Obs	Nominal	Variación	2006	41	0,260		2007	41	0,260	0,000	2008	40	0,260	0,000	2009	35	0,260	0,000	2010	38	0,260	0,000	2011	38	0,260	0,000	2012	36	0,245	-0,015	2013	32	0,245	0,000	2014	37	0,200	-0,045	06-2014	338	0,250	-0,060
Años	Obs	Nominal	Variación																																											
2006	41	0,260																																												
2007	41	0,260	0,000																																											
2008	40	0,260	0,000																																											
2009	35	0,260	0,000																																											
2010	38	0,260	0,000																																											
2011	38	0,260	0,000																																											
2012	36	0,245	-0,015																																											
2013	32	0,245	0,000																																											
2014	37	0,200	-0,045																																											
06-2014	338	0,250	-0,060																																											
EVOLUCIÓN DEL TIPO NOMINAL (NOM) FRANCIA 		Nominal (NOM) - Evolución por años - FRANCIA <table><tr><th>Años</th><th>Obs</th><th>Nominal</th><th>Variación</th></tr><tr><td>2006</td><td>87</td><td>0,344</td><td></td></tr><tr><td>2007</td><td>91</td><td>0,344</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2008</td><td>87</td><td>0,344</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2009</td><td>82</td><td>0,344</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2010</td><td>90</td><td>0,344</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2011</td><td>87</td><td>0,344</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2012</td><td>88</td><td>0,361</td><td>0,017</td></tr><tr><td>2013</td><td>84</td><td>0,361</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2014</td><td>87</td><td>0,380</td><td>0,019</td></tr><tr><td>06-14</td><td>783</td><td>0,352</td><td>0,036</td></tr></table>	Años	Obs	Nominal	Variación	2006	87	0,344		2007	91	0,344	0,000	2008	87	0,344	0,000	2009	82	0,344	0,000	2010	90	0,344	0,000	2011	87	0,344	0,000	2012	88	0,361	0,017	2013	84	0,361	0,000	2014	87	0,380	0,019	06-14	783	0,352	0,036
Años	Obs	Nominal	Variación																																											
2006	87	0,344																																												
2007	91	0,344	0,000																																											
2008	87	0,344	0,000																																											
2009	82	0,344	0,000																																											
2010	90	0,344	0,000																																											
2011	87	0,344	0,000																																											
2012	88	0,361	0,017																																											
2013	84	0,361	0,000																																											
2014	87	0,380	0,019																																											
06-14	783	0,352	0,036																																											
EVOLUCIÓN DEL TIPO NOMINAL (NOM) GRECIA 		Nominal (NOM) - Evolución por años - GRECIA <table><tr><th>Años</th><th>Obs</th><th>Nominal</th><th>Variación</th></tr><tr><td>2006</td><td>22</td><td>0,290</td><td></td></tr><tr><td>2007</td><td>23</td><td>0,250</td><td>-0,040</td></tr><tr><td>2008</td><td>20</td><td>0,250</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2009</td><td>18</td><td>0,250</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2010</td><td>17</td><td>0,240</td><td>-0,010</td></tr><tr><td>2011</td><td>20</td><td>0,200</td><td>-0,040</td></tr><tr><td>2012</td><td>17</td><td>0,200</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2013</td><td>10</td><td>0,260</td><td>0,060</td></tr><tr><td>2014</td><td>21</td><td>0,260</td><td>0,000</td></tr><tr><td>06-14</td><td>168</td><td>0,245</td><td>-0,030</td></tr></table>	Años	Obs	Nominal	Variación	2006	22	0,290		2007	23	0,250	-0,040	2008	20	0,250	0,000	2009	18	0,250	0,000	2010	17	0,240	-0,010	2011	20	0,200	-0,040	2012	17	0,200	0,000	2013	10	0,260	0,060	2014	21	0,260	0,000	06-14	168	0,245	-0,030
Años	Obs	Nominal	Variación																																											
2006	22	0,290																																												
2007	23	0,250	-0,040																																											
2008	20	0,250	0,000																																											
2009	18	0,250	0,000																																											
2010	17	0,240	-0,010																																											
2011	20	0,200	-0,040																																											
2012	17	0,200	0,000																																											
2013	10	0,260	0,060																																											
2014	21	0,260	0,000																																											
06-14	168	0,245	-0,030																																											
EVOLUCIÓN DEL TIPO NOMINAL (NOM) HOLANDA 		Nominal (NOM) -Evolución por años -HOLANDA <table><tr><th>Años</th><th>Obs</th><th>Nominal</th><th>Variación</th></tr><tr><td>2006</td><td>28</td><td>0,296</td><td></td></tr><tr><td>2007</td><td>28</td><td>0,255</td><td>-0,041</td></tr><tr><td>2008</td><td>24</td><td>0,255</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2009</td><td>25</td><td>0,255</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2010</td><td>28</td><td>0,255</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2011</td><td>27</td><td>0,250</td><td>-0,005</td></tr><tr><td>2012</td><td>24</td><td>0,250</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2013</td><td>27</td><td>0,250</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2014</td><td>24</td><td>0,250</td><td>0,000</td></tr><tr><td>06-14</td><td>235</td><td>0,258</td><td>-0,046</td></tr></table>	Años	Obs	Nominal	Variación	2006	28	0,296		2007	28	0,255	-0,041	2008	24	0,255	0,000	2009	25	0,255	0,000	2010	28	0,255	0,000	2011	27	0,250	-0,005	2012	24	0,250	0,000	2013	27	0,250	0,000	2014	24	0,250	0,000	06-14	235	0,258	-0,046
Años	Obs	Nominal	Variación																																											
2006	28	0,296																																												
2007	28	0,255	-0,041																																											
2008	24	0,255	0,000																																											
2009	25	0,255	0,000																																											
2010	28	0,255	0,000																																											
2011	27	0,250	-0,005																																											
2012	24	0,250	0,000																																											
2013	27	0,250	0,000																																											
2014	24	0,250	0,000																																											
06-14	235	0,258	-0,046																																											
EVOLUCIÓN DEL TIPO NOMINAL (NOM) IRLANDA 		Nominal (NOM) - Evolución por años - IRLANDA <table><tr><th>Años</th><th>Obs</th><th>Nominal</th><th>Variación</th></tr><tr><td>2006</td><td>18</td><td>0,125</td><td></td></tr><tr><td>2007</td><td>20</td><td>0,125</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2008</td><td>20</td><td>0,125</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2009</td><td>18</td><td>0,125</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2010</td><td>20</td><td>0,125</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2011</td><td>19</td><td>0,125</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2012</td><td>20</td><td>0,125</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2013</td><td>19</td><td>0,125</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2014</td><td>18</td><td>0,125</td><td>0,000</td></tr><tr><td>06-14</td><td>172</td><td>0,125</td><td>0,000</td></tr></table>	Años	Obs	Nominal	Variación	2006	18	0,125		2007	20	0,125	0,000	2008	20	0,125	0,000	2009	18	0,125	0,000	2010	20	0,125	0,000	2011	19	0,125	0,000	2012	20	0,125	0,000	2013	19	0,125	0,000	2014	18	0,125	0,000	06-14	172	0,125	0,000
Años	Obs	Nominal	Variación																																											
2006	18	0,125																																												
2007	20	0,125	0,000																																											
2008	20	0,125	0,000																																											
2009	18	0,125	0,000																																											
2010	20	0,125	0,000																																											
2011	19	0,125	0,000																																											
2012	20	0,125	0,000																																											
2013	19	0,125	0,000																																											
2014	18	0,125	0,000																																											
06-14	172	0,125	0,000																																											

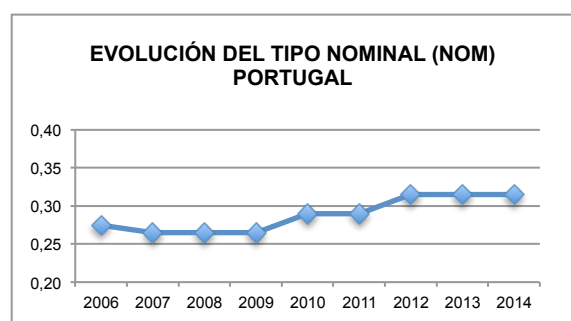
Capítulo VIII. Evolución de la Presión Fiscal



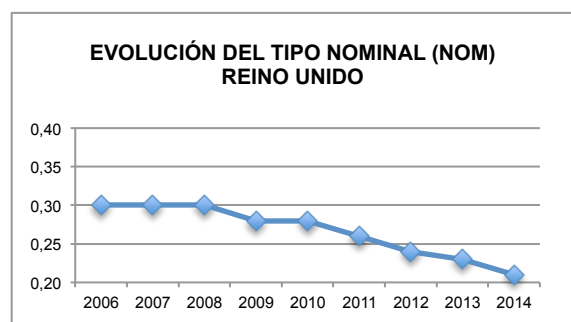
Nominal (NOM) - Evolución por años - ITALIA			
Años	Obs	Nominal	Variación
2006	18	0,373	
2007	18	0,373	0,000
2008	17	0,314	-0,059
2009	14	0,314	0,000
2010	19	0,314	0,000
2011	16	0,314	0,000
2012	16	0,314	0,000
2013	14	0,314	0,000
2014	14	0,314	0,000
06-14	146	0,329	-0,059



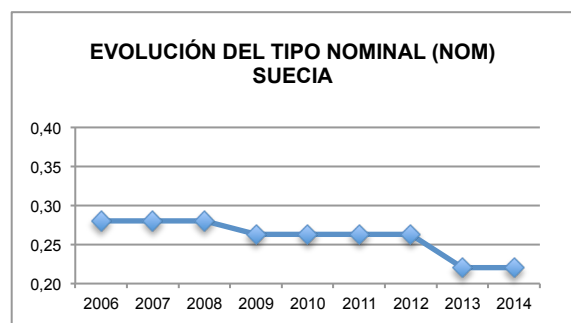
Nominal (NOM)-Evolución por años-LUXEMBURGO			
Años	Obs	Nominal	Variación
2006	6	0,296	
2007	8	0,296	0,000
2008	8	0,296	0,000
2009	8	0,286	-0,010
2010	8	0,286	0,000
2011	6	0,288	0,002
2012	8	0,288	0,000
2013	8	0,292	0,004
2014	8	0,292	0,000
06-14	68	0,291	-0,004



Nominal (NOM) - Evolución por años - PORTUGAL			
Años	Obs	Nominal	Variación
2006	3	0,275	
2007	3	0,265	-0,010
2008	3	0,265	0,000
2009	3	0,265	0,000
2010	3	0,290	0,025
2011	3	0,290	0,000
2012	3	0,315	0,025
2013	2	0,315	0,000
2014	3	0,315	0,000
06-14	26	0,287	0,040



Nominal (NOM) - Evolución por años – R.UNIDO			
Años	Obs	Nominal	Variación
2006	161	0,300	
2007	163	0,300	0,000
2008	147	0,300	0,000
2009	146	0,280	-0,020
2010	152	0,280	0,000
2011	159	0,260	-0,020
2012	155	0,240	-0,020
2013	153	0,230	-0,010
2014	154	0,210	-0,020
06-14	1390	0,267	-0,090



Nominal (NOM) - Evolución por años - SUECIA			
Años	Obs	Nominal	Variación
2006	70	0,280	
2007	70	0,280	0,000
2008	69	0,280	0,000
2009	66	0,263	-0,017
2010	69	0,263	0,000
2011	72	0,263	0,000
2012	64	0,263	0,000
2013	70	0,220	-0,043
2014	75	0,220	0,000
06-14	625	0,259	-0,060

Fuente: elaboración propia

La mayor parte de los países, nueve, ha disminuido el tipo nominal durante el período objeto de estudio. Dos, Francia y Portugal, lo han aumentado; y cuatro, Austria, Bélgica, Irlanda y Luxemburgo, lo han mantenido prácticamente constante.

Los países con reducción más intensa durante el período de estudio, por encima de la reducción media de la Unión Europea en su conjunto (5 puntos porcentuales), son Reino Unido (9 puntos de disminución), Alemania (8'5 puntos), Suecia y Finlandia (6) e Italia (5'9). En el caso de Alemania e Italia, no es de extrañar la reducción puesto que partían de tipos nominales muy altos cercanos al 40%. El caso de Reino Unido merece mención específica. Siendo el país que más ha reducido su nominal a lo largo del período (tercero más bajo de la Unión en 2014), el reciente acontecimiento del Brexit y su próxima salida de la Unión ha provocado un cambio de discurso en el primer ministro de Finanzas británico. De esta forma, George Osborne pasaba de crear alerta en torno a subidas de impuestos para disminuir el déficit en las finanzas públicas, provocado en parte por esta intensa reducción, a manifestar su intención de seguir bajando aún más la fiscalidad del beneficio de las empresas (Lapetra, R., elespanol.com 05/07/2016). En una entrevista al Financial Times el 28 de junio de 2016, preveía bajar del 20% al 15% el impuesto sobre sociedades. De ser así, tan sólo Irlanda quedaría con una tasa más baja. Ante el temor provocado por el anuncio de grandes compañías como el banco HSBC, Vodafone o Ryanair, sobre la posibilidad de trasladar sus bases a otros países, la reacción inmediata del gobierno británico ha sido una rebaja a la fiscalidad de las empresas. Las medidas también incluirían un plan para proporcionar un nuevo impulso a las inversiones procedentes de China. El problema es la posible consecuencia a la que podría dar lugar: una confrontación fiscal con la Unión Europea antes de la salida definitiva.

En el grupo de los que aumentan el nominal, Francia resulta llamativa. Parte de un nominal elevado en el 2006 (34'40%, tan sólo superado por Alemania, Italia y España) y a pesar de ello continua subiendo durante los años objeto de

estudio. Obviamente se posiciona como el país de tipo nominal máximo de la Unión al final del período (38% en el 2014). La exigente conducta a nivel fiscal ha colocado a las empresas galas en una clara situación de desventaja comparativa. No podemos dejar de ver cierta relación entre esta circunstancia y las problemáticas reformas laborales que están siendo introducidas recientemente por el gobierno francés con la finalidad de mejorar la competitividad de las empresas. Con más acuerdo social en el 2013 (Mora, M., elpaís.com 14/01/2013), o prácticamente sin él en el 2016 (expansion.com/efe, 26/05/2016), las medidas tratan de flexibilizar el mercado laboral con la intención de que las empresas ganen libertad de acción para afrontar sus crisis y combatir récords de paro desde 1997²⁷.

Igualmente peculiar sería el caso de Irlanda en el grupo de los que lo mantienen constante. Con el menor tipo nominal de los quince en el 2006, las autoridades fiscales lo mantienen inalterable durante todo el período de estudio. No deciden aumentarlo ni siquiera en los años de crisis.

Hacemos un inciso y mencionamos el interés de observar como cambiaría el análisis en caso de efectuarse éste a partir del 2008 en lugar del 2006, es decir, contemplando tan sólo los años de crisis. Si miramos de cerca, nos daremos cuenta como en muchos de los países en los que el nominal disminuye, la reducción se produce en los primeros años anteriores a la crisis (2007 y 2008), manteniéndose constante posteriormente. Es el caso de Alemania, Dinamarca, España, Grecia, Holanda e Italia. Quedarían pues tan sólo Reino Unido, Finlandia y Suecia como países persistentes en la reducción, que habrían seguido bajando sus tipos nominales inclusive durante los años de crisis.

²⁷ Los puntos de la Ley El Khomri de la reforma actual (que debe su nombre al apellido de la ministra de Trabajo Myriam El Khomri, del gobierno bajo el primer ministro francés Manuel Valls) se pueden enumerar en: 1. Negociación Colectiva, primando el convenio de empresa frente a los sectoriales en los que la fuerza sindical puede ser más potente; 2. Indemnizaciones por despido, introduciendo nuevos límites en el caso de despido improcedente; 3. Expedientes de regulación de empleo, aumentando a causas como el descenso en la cifra de negocios los casos en los que se puedan hacer despidos colectivos; 4. Jornada semanal, estableciendo excepciones en las que las empresas puedan ampliar las famosas 35 horas semanales de trabajo en Francia; y por último 5. Modificación de las condiciones de trabajo, pudiendo la empresa modificar las condiciones fijadas en el contrato. (Requena, A., eldiario.es 5/06/2016).

Independientemente de este inciso, sirva la Tabla siguiente 8.11. para recopilar la información sobre la evolución del tipo nominal en los distintos países. En gris sombreados los países que corroboran la variación disminutiva del nominal para el conjunto de la Unión Europea.

TABLA 8.11.
RESUMEN CASUÍSTICA PAÍSES
EN RELACIÓN A LA EVOLUCIÓN DEL NOMINAL A LO LARGO DEL PERÍODO

NOM disminuye (9)		NOM constante (4)	NOM aumenta (2)
Durante todo el período	Sobre todo antes de crisis (prácticamente constante durante crisis)		
Finlandia	Alemania	Austria	Francia
R.Unido	Dinamarca	Bélgica	Portugal
Suecia	España	Irlanda	
	Grecia	Luxemburgo	
	Holanda		
	Italia		

Fuente: elaboración propia

En la presentación de la evolución del tipo nominal por países, nueve de ellos corroboran lo apuntado para el conjunto de la Unión Europea: disminución de los tipos nominales en la mayor parte de los estados miembros, si bien ralentizada durante los años de crisis por el freno puesto a las estrategias de competencia fiscal.

4.2.2. Variable Tipo Impositivo Efectivo (TIE)

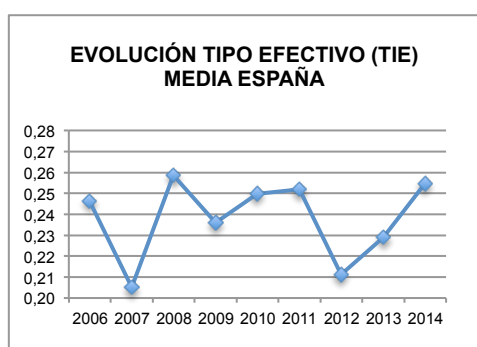
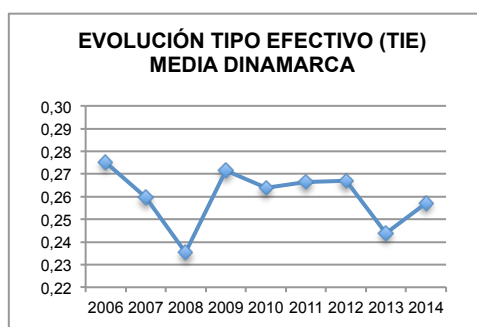
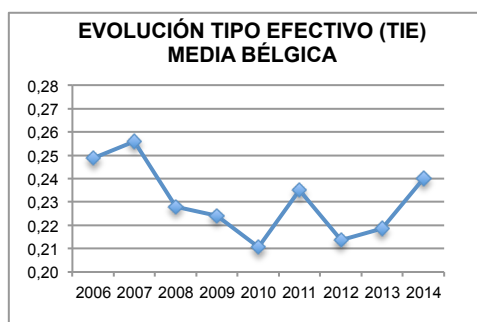
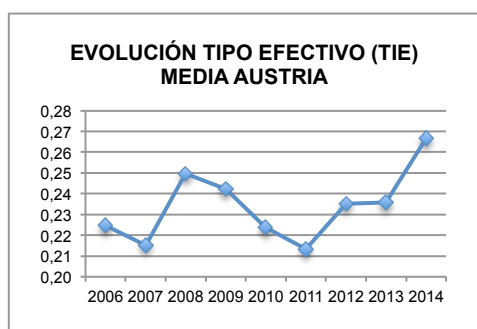
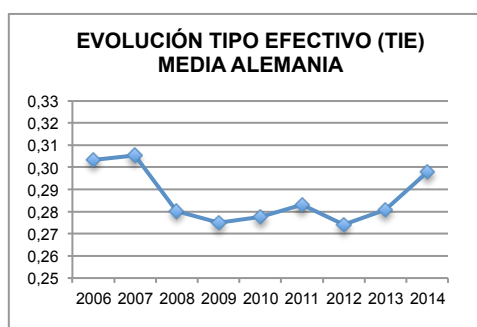
Pasemos al análisis de la evolución del TIE por países.

a) Análisis descriptivo (TIE)

Las Tablas 8.12. y Gráficos 8.5. muestran los resultados obtenidos en un primer análisis descriptivo. Aparecen con color de fuente azul las variaciones al final del período que, respecto del valor medio inicial de la variable en el 2006, suponen un orden de prelación diferente: un aumento del TIE.

Capítulo VIII. Evolución de la Presión Fiscal

GRÁFICOS 8.5.

TIPOS EFECTIVOS MEDIOS (TIE) POR AÑOS
MEDIAS PARA CADA PAÍS

TABLAS 8.12.

ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LA VARIABLE TIPO EFECTIVO
(TIE) POR AÑOS - PARA CADA PAÍS

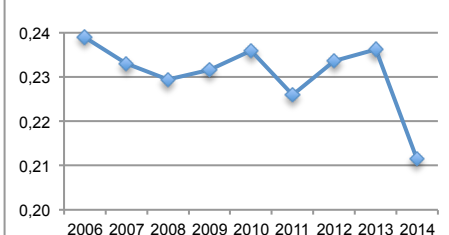
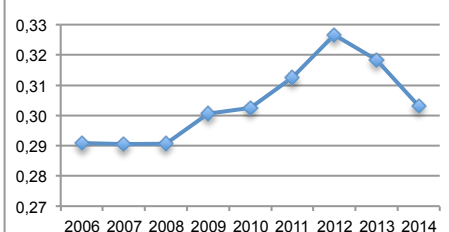
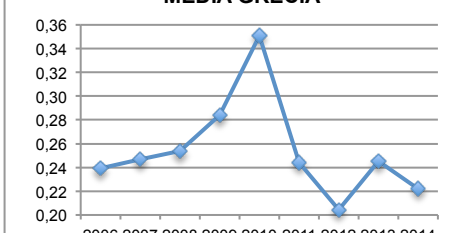
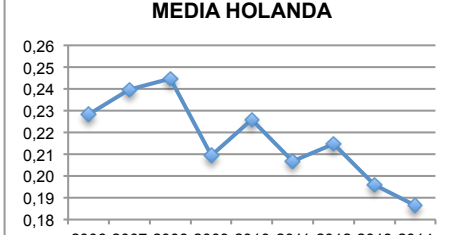
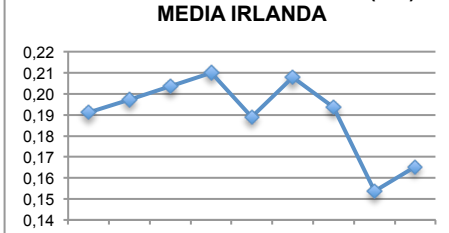
Descriptivos de la Variable TIE - Evolución por años - ALEMANIA							
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.
2006	158	0,303		0,326	0,117	0,564	0,007
2007	156	0,305	0,002	0,311	0,113	0,582	0,003
2008	150	0,280	-0,025	0,292	0,098	0,573	0,009
2009	145	0,275	-0,005	0,292	0,107	0,589	0,000
2010	158	0,278	0,003	0,281	0,096	0,554	0,016
2011	150	0,283	0,005	0,288	0,092	0,513	0,004
2012	148	0,274	-0,009	0,290	0,092	0,500	0,001
2013	144	0,281	0,007	0,296	0,087	0,575	0,000
2014	145	0,298	0,017	0,296	0,094	0,591	0,016
06-14	1354	0,287	-0,005	0,295	0,101	0,591	0,000

Descriptivos de la Variable TIE - Evolución por años - AUSTRIA							
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.
2006	28	0,225		0,235	0,075	0,341	0,018
2007	27	0,215	-0,010	0,233	0,083	0,364	0,031
2008	25	0,250	0,035	0,248	0,109	0,511	0,022
2009	25	0,242	-0,008	0,241	0,112	0,431	0,006
2010	27	0,224	-0,019	0,235	0,102	0,398	0,005
2011	27	0,213	-0,010	0,241	0,093	0,351	0,007
2012	27	0,235	0,022	0,228	0,134	0,591	0,010
2013	26	0,236	0,001	0,226	0,096	0,480	0,041
2014	27	0,266	0,031	0,243	0,090	0,451	0,063
06-14	239	0,234	0,042	0,237	0,100	0,591	0,005

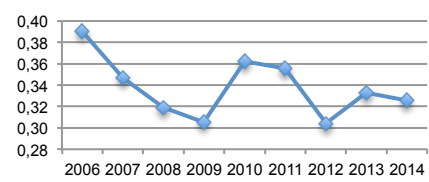
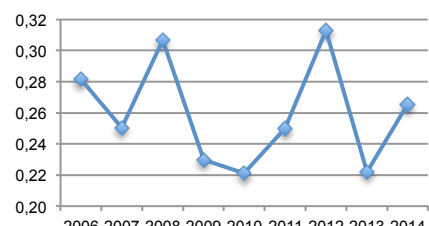
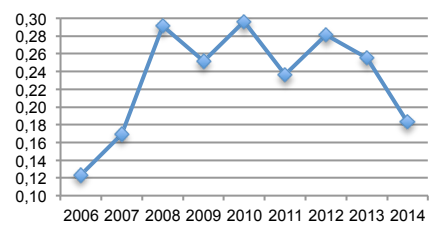
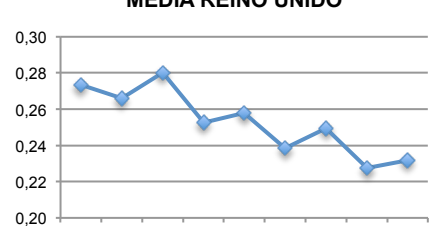
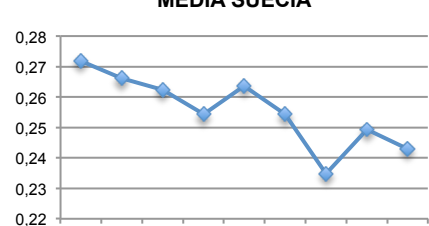
Descriptivos de la Variable TIE - Evolución por años - BÉLGICA							
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.
2006	21	0,249		0,277	0,110	0,482	0,000
2007	22	0,256	0,007	0,273	0,122	0,554	0,000
2008	21	0,228	-0,028	0,242	0,096	0,370	0,000
2009	21	0,224	-0,004	0,227	0,095	0,402	0,000
2010	20	0,211	-0,013	0,233	0,090	0,373	0,023
2011	22	0,235	0,024	0,243	0,110	0,447	0,000
2012	22	0,214	-0,021	0,235	0,122	0,468	0,000
2013	22	0,219	0,005	0,212	0,119	0,450	0,000
2014	20	0,240	0,021	0,277	0,110	0,412	0,000
06-14	191	0,231	-0,009	0,244	0,108	0,554	0,000

Descriptivos Variable TIE - Evolución por años - DINAMARCA							
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.
2006	34	0,275		0,282	0,099	0,552	0,038
2007	33	0,260	-0,015	0,249	0,088	0,561	0,000
2008	29	0,235	-0,025	0,257	0,082	0,395	0,041
2009	30	0,271	0,036	0,264	0,121	0,585	0,032
2010	35	0,264	-0,008	0,260	0,100	0,481	0,011
2011	34	0,266	0,002	0,259	0,081	0,461	0,010
2012	35	0,267	0,001	0,252	0,101	0,522	0,024
2013	34	0,244	-0,023	0,234	0,099	0,475	0,066
2014	30	0,257	0,013	0,239	0,103	0,575	0,121
06-14	294	0,260	-0,018	0,257	0,097	0,585	0,000

Descriptivos de la Variable TIE - Evolución por años - ESPAÑA							
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.
2006	26	0,246		0,272	0,096	0,395	0,030
2007	26	0,205	-0,041	0,234	0,087	0,331	0,059
2008	25	0,259	0,054	0,272	0,094	0,466	0,049
2009	27	0,236	-0,023	0,251	0,102	0,438	0,004
2010	26	0,250	0,014	0,272	0,105	0,434	0,005
2011	24	0,252	0,002	0,242	0,128	0,501	0,046
2012	22	0,211	-0,041	0,238	0,102	0,361	0,029
2013	19	0,229	0,018	0,218	0,089	0,368	0,067
2014	25	0,255	0,026	0,252	0,136	0,547	0,019
06-14	220	0,239	0,008	0,249	0,105	0,547	0,004

EVOLUCIÓN TIPO EFECTIVO (TIE) MEDIA FINLANDIA		Descriptivos de la Variable TIE - Evolución por años - FINLANDIA																																																																																															
		<table><tr><th>Años</th><th>Obs</th><th>Media</th><th>Variación</th><th>Mediana</th><th>D.Típ.</th><th>Máx.</th><th>Mín.</th></tr><tr><td>2006</td><td>41</td><td>0,239</td><td></td><td>0,257</td><td>0,078</td><td>0,398</td><td>0,026</td></tr><tr><td>2007</td><td>41</td><td>0,233</td><td>-0,006</td><td>0,249</td><td>0,094</td><td>0,466</td><td>0,048</td></tr><tr><td>2008</td><td>40</td><td>0,229</td><td>-0,004</td><td>0,238</td><td>0,083</td><td>0,455</td><td>0,045</td></tr><tr><td>2009</td><td>35</td><td>0,232</td><td>0,002</td><td>0,243</td><td>0,092</td><td>0,396</td><td>0,010</td></tr><tr><td>2010</td><td>38</td><td>0,236</td><td>0,004</td><td>0,256</td><td>0,080</td><td>0,393</td><td>0,045</td></tr><tr><td>2011</td><td>38</td><td>0,226</td><td>-0,010</td><td>0,238</td><td>0,094</td><td>0,431</td><td>0,028</td></tr><tr><td>2012</td><td>36</td><td>0,234</td><td>0,008</td><td>0,252</td><td>0,093</td><td>0,368</td><td>0,025</td></tr><tr><td>2013</td><td>32</td><td>0,236</td><td>0,003</td><td>0,237</td><td>0,093</td><td>0,466</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2014</td><td>37</td><td>0,211</td><td>-0,025</td><td>0,231</td><td>0,096</td><td>0,357</td><td>0,003</td></tr><tr><td>06-14</td><td>338</td><td>0,231</td><td>-0,028</td><td>0,244</td><td>0,089</td><td>0,466</td><td>0,000</td></tr></table>								Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.	2006	41	0,239		0,257	0,078	0,398	0,026	2007	41	0,233	-0,006	0,249	0,094	0,466	0,048	2008	40	0,229	-0,004	0,238	0,083	0,455	0,045	2009	35	0,232	0,002	0,243	0,092	0,396	0,010	2010	38	0,236	0,004	0,256	0,080	0,393	0,045	2011	38	0,226	-0,010	0,238	0,094	0,431	0,028	2012	36	0,234	0,008	0,252	0,093	0,368	0,025	2013	32	0,236	0,003	0,237	0,093	0,466	0,000	2014	37	0,211	-0,025	0,231	0,096	0,357	0,003	06-14	338	0,231	-0,028	0,244	0,089	0,466	0,000
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.																																																																																										
2006	41	0,239		0,257	0,078	0,398	0,026																																																																																										
2007	41	0,233	-0,006	0,249	0,094	0,466	0,048																																																																																										
2008	40	0,229	-0,004	0,238	0,083	0,455	0,045																																																																																										
2009	35	0,232	0,002	0,243	0,092	0,396	0,010																																																																																										
2010	38	0,236	0,004	0,256	0,080	0,393	0,045																																																																																										
2011	38	0,226	-0,010	0,238	0,094	0,431	0,028																																																																																										
2012	36	0,234	0,008	0,252	0,093	0,368	0,025																																																																																										
2013	32	0,236	0,003	0,237	0,093	0,466	0,000																																																																																										
2014	37	0,211	-0,025	0,231	0,096	0,357	0,003																																																																																										
06-14	338	0,231	-0,028	0,244	0,089	0,466	0,000																																																																																										
EVOLUCIÓN TIPO EFECTIVO (TIE) MEDIA FRANCIA		Descriptivos de la Variable TIE - Evolución por años - FRANCIA																																																																																															
		<table><tr><th>Años</th><th>Obs</th><th>Media</th><th>Variación</th><th>Mediana</th><th>D.Típ.</th><th>Máx.</th><th>Mín.</th></tr><tr><td>2006</td><td>87</td><td>0,291</td><td></td><td>0,305</td><td>0,088</td><td>0,568</td><td>0,042</td></tr><tr><td>2007</td><td>91</td><td>0,291</td><td>-0,000</td><td>0,297</td><td>0,086</td><td>0,536</td><td>0,055</td></tr><tr><td>2008</td><td>87</td><td>0,291</td><td>0,000</td><td>0,292</td><td>0,082</td><td>0,565</td><td>0,080</td></tr><tr><td>2009</td><td>82</td><td>0,301</td><td>0,010</td><td>0,304</td><td>0,101</td><td>0,522</td><td>0,026</td></tr><tr><td>2010</td><td>90</td><td>0,302</td><td>0,002</td><td>0,308</td><td>0,097</td><td>0,595</td><td>0,016</td></tr><tr><td>2011</td><td>87</td><td>0,313</td><td>0,010</td><td>0,305</td><td>0,074</td><td>0,539</td><td>0,084</td></tr><tr><td>2012</td><td>88</td><td>0,327</td><td>0,014</td><td>0,318</td><td>0,082</td><td>0,548</td><td>0,076</td></tr><tr><td>2013</td><td>84</td><td>0,318</td><td>-0,008</td><td>0,320</td><td>0,078</td><td>0,562</td><td>0,132</td></tr><tr><td>2014</td><td>87</td><td>0,303</td><td>-0,015</td><td>0,311</td><td>0,097</td><td>0,597</td><td>0,036</td></tr><tr><td>06-14</td><td>783</td><td>0,304</td><td>0,012</td><td>0,307</td><td>0,088</td><td>0,597</td><td>0,016</td></tr></table>								Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.	2006	87	0,291		0,305	0,088	0,568	0,042	2007	91	0,291	-0,000	0,297	0,086	0,536	0,055	2008	87	0,291	0,000	0,292	0,082	0,565	0,080	2009	82	0,301	0,010	0,304	0,101	0,522	0,026	2010	90	0,302	0,002	0,308	0,097	0,595	0,016	2011	87	0,313	0,010	0,305	0,074	0,539	0,084	2012	88	0,327	0,014	0,318	0,082	0,548	0,076	2013	84	0,318	-0,008	0,320	0,078	0,562	0,132	2014	87	0,303	-0,015	0,311	0,097	0,597	0,036	06-14	783	0,304	0,012	0,307	0,088	0,597	0,016
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.																																																																																										
2006	87	0,291		0,305	0,088	0,568	0,042																																																																																										
2007	91	0,291	-0,000	0,297	0,086	0,536	0,055																																																																																										
2008	87	0,291	0,000	0,292	0,082	0,565	0,080																																																																																										
2009	82	0,301	0,010	0,304	0,101	0,522	0,026																																																																																										
2010	90	0,302	0,002	0,308	0,097	0,595	0,016																																																																																										
2011	87	0,313	0,010	0,305	0,074	0,539	0,084																																																																																										
2012	88	0,327	0,014	0,318	0,082	0,548	0,076																																																																																										
2013	84	0,318	-0,008	0,320	0,078	0,562	0,132																																																																																										
2014	87	0,303	-0,015	0,311	0,097	0,597	0,036																																																																																										
06-14	783	0,304	0,012	0,307	0,088	0,597	0,016																																																																																										
EVOLUCIÓN TIPO EFECTIVO (TIE) MEDIA GRECIA		Descriptivos de la Variable TIE - Evolución por años - GRECIA																																																																																															
		<table><tr><th>Años</th><th>Obs</th><th>Media</th><th>Variación</th><th>Mediana</th><th>D.Típ.</th><th>Máx.</th><th>Mín.</th></tr><tr><td>2006</td><td>22</td><td>0,239</td><td></td><td>0,239</td><td>0,091</td><td>0,432</td><td>0,049</td></tr><tr><td>2007</td><td>23</td><td>0,247</td><td>0,008</td><td>0,253</td><td>0,083</td><td>0,378</td><td>0,006</td></tr><tr><td>2008</td><td>20</td><td>0,254</td><td>0,007</td><td>0,251</td><td>0,112</td><td>0,515</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2009</td><td>18</td><td>0,284</td><td>0,030</td><td>0,294</td><td>0,120</td><td>0,515</td><td>0,043</td></tr><tr><td>2010</td><td>17</td><td>0,351</td><td>0,067</td><td>0,330</td><td>0,114</td><td>0,561</td><td>0,115</td></tr><tr><td>2011</td><td>20</td><td>0,244</td><td>-0,106</td><td>0,251</td><td>0,120</td><td>0,470</td><td>0,002</td></tr><tr><td>2012</td><td>17</td><td>0,204</td><td>-0,040</td><td>0,203</td><td>0,124</td><td>0,434</td><td>0,005</td></tr><tr><td>2013</td><td>10</td><td>0,245</td><td>0,041</td><td>0,224</td><td>0,170</td><td>0,560</td><td>0,034</td></tr><tr><td>2014</td><td>21</td><td>0,222</td><td>-0,024</td><td>0,235</td><td>0,145</td><td>0,575</td><td>0,032</td></tr><tr><td>06-14</td><td>168</td><td>0,253</td><td>-0,017</td><td>0,253</td><td>0,121</td><td>0,575</td><td>0,000</td></tr></table>								Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.	2006	22	0,239		0,239	0,091	0,432	0,049	2007	23	0,247	0,008	0,253	0,083	0,378	0,006	2008	20	0,254	0,007	0,251	0,112	0,515	0,000	2009	18	0,284	0,030	0,294	0,120	0,515	0,043	2010	17	0,351	0,067	0,330	0,114	0,561	0,115	2011	20	0,244	-0,106	0,251	0,120	0,470	0,002	2012	17	0,204	-0,040	0,203	0,124	0,434	0,005	2013	10	0,245	0,041	0,224	0,170	0,560	0,034	2014	21	0,222	-0,024	0,235	0,145	0,575	0,032	06-14	168	0,253	-0,017	0,253	0,121	0,575	0,000
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.																																																																																										
2006	22	0,239		0,239	0,091	0,432	0,049																																																																																										
2007	23	0,247	0,008	0,253	0,083	0,378	0,006																																																																																										
2008	20	0,254	0,007	0,251	0,112	0,515	0,000																																																																																										
2009	18	0,284	0,030	0,294	0,120	0,515	0,043																																																																																										
2010	17	0,351	0,067	0,330	0,114	0,561	0,115																																																																																										
2011	20	0,244	-0,106	0,251	0,120	0,470	0,002																																																																																										
2012	17	0,204	-0,040	0,203	0,124	0,434	0,005																																																																																										
2013	10	0,245	0,041	0,224	0,170	0,560	0,034																																																																																										
2014	21	0,222	-0,024	0,235	0,145	0,575	0,032																																																																																										
06-14	168	0,253	-0,017	0,253	0,121	0,575	0,000																																																																																										
EVOLUCIÓN TIPO EFECTIVO (TIE) MEDIA HOLANDA		Descriptivos de la Variable TIE - Evolución por años - HOLANDA																																																																																															
		<table><tr><th>Años</th><th>Obs</th><th>Media</th><th>Variación</th><th>Mediana</th><th>D.Típ.</th><th>Máx.</th><th>Mín.</th></tr><tr><td>2006</td><td>28</td><td>0,228</td><td></td><td>0,248</td><td>0,084</td><td>0,356</td><td>0,029</td></tr><tr><td>2007</td><td>28</td><td>0,240</td><td>0,011</td><td>0,241</td><td>0,077</td><td>0,355</td><td>0,020</td></tr><tr><td>2008</td><td>24</td><td>0,245</td><td>0,005</td><td>0,244</td><td>0,113</td><td>0,598</td><td>0,029</td></tr><tr><td>2009</td><td>25</td><td>0,209</td><td>-0,035</td><td>0,201</td><td>0,111</td><td>0,400</td><td>0,016</td></tr><tr><td>2010</td><td>28</td><td>0,226</td><td>0,017</td><td>0,236</td><td>0,105</td><td>0,520</td><td>0,003</td></tr><tr><td>2011</td><td>27</td><td>0,207</td><td>-0,019</td><td>0,227</td><td>0,101</td><td>0,428</td><td>0,033</td></tr><tr><td>2012</td><td>24</td><td>0,215</td><td>0,008</td><td>0,231</td><td>0,101</td><td>0,382</td><td>0,027</td></tr><tr><td>2013</td><td>27</td><td>0,196</td><td>-0,019</td><td>0,219</td><td>0,091</td><td>0,333</td><td>0,010</td></tr><tr><td>2014</td><td>24</td><td>0,187</td><td>-0,010</td><td>0,212</td><td>0,103</td><td>0,319</td><td>0,003</td></tr><tr><td>06-14</td><td>235</td><td>0,217</td><td>-0,0417</td><td>0,229</td><td>0,099</td><td>0,598</td><td>0,003</td></tr></table>								Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.	2006	28	0,228		0,248	0,084	0,356	0,029	2007	28	0,240	0,011	0,241	0,077	0,355	0,020	2008	24	0,245	0,005	0,244	0,113	0,598	0,029	2009	25	0,209	-0,035	0,201	0,111	0,400	0,016	2010	28	0,226	0,017	0,236	0,105	0,520	0,003	2011	27	0,207	-0,019	0,227	0,101	0,428	0,033	2012	24	0,215	0,008	0,231	0,101	0,382	0,027	2013	27	0,196	-0,019	0,219	0,091	0,333	0,010	2014	24	0,187	-0,010	0,212	0,103	0,319	0,003	06-14	235	0,217	-0,0417	0,229	0,099	0,598	0,003
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.																																																																																										
2006	28	0,228		0,248	0,084	0,356	0,029																																																																																										
2007	28	0,240	0,011	0,241	0,077	0,355	0,020																																																																																										
2008	24	0,245	0,005	0,244	0,113	0,598	0,029																																																																																										
2009	25	0,209	-0,035	0,201	0,111	0,400	0,016																																																																																										
2010	28	0,226	0,017	0,236	0,105	0,520	0,003																																																																																										
2011	27	0,207	-0,019	0,227	0,101	0,428	0,033																																																																																										
2012	24	0,215	0,008	0,231	0,101	0,382	0,027																																																																																										
2013	27	0,196	-0,019	0,219	0,091	0,333	0,010																																																																																										
2014	24	0,187	-0,010	0,212	0,103	0,319	0,003																																																																																										
06-14	235	0,217	-0,0417	0,229	0,099	0,598	0,003																																																																																										
EVOLUCIÓN TIPO EFECTIVO (TIE) MEDIA IRLANDA		Descriptivos de la Variable TIE - Evolución por años - IRLANDA																																																																																															
		<table><tr><th>Años</th><th>Obs</th><th>Media</th><th>Variación</th><th>Mediana</th><th>D.Típ.</th><th>Máx.</th><th>Mín.</th></tr><tr><td>2006</td><td>18</td><td>0,191</td><td></td><td>0,184</td><td>0,098</td><td>0,410</td><td>0,030</td></tr><tr><td>2007</td><td>20</td><td>0,197</td><td>0,006</td><td>0,174</td><td>0,092</td><td>0,371</td><td>0,059</td></tr><tr><td>2008</td><td>20</td><td>0,204</td><td>0,007</td><td>0,218</td><td>0,102</td><td>0,354</td><td>0,058</td></tr><tr><td>2009</td><td>18</td><td>0,210</td><td>0,006</td><td>0,201</td><td>0,088</td><td>0,388</td><td>0,102</td></tr><tr><td>2010</td><td>20</td><td>0,189</td><td>-0,021</td><td>0,187</td><td>0,085</td><td>0,324</td><td>0,027</td></tr><tr><td>2011</td><td>19</td><td>0,208</td><td>0,019</td><td>0,192</td><td>0,094</td><td>0,432</td><td>0,018</td></tr><tr><td>2012</td><td>20</td><td>0,193</td><td>-0,014</td><td>0,176</td><td>0,130</td><td>0,599</td><td>0,007</td></tr><tr><td>2013</td><td>19</td><td>0,154</td><td>-0,040</td><td>0,142</td><td>0,082</td><td>0,308</td><td>0,006</td></tr><tr><td>2014</td><td>18</td><td>0,165</td><td>0,012</td><td>0,146</td><td>0,080</td><td>0,357</td><td>0,012</td></tr><tr><td>06-14</td><td>172</td><td>0,190</td><td>-0,026</td><td>0,177</td><td>0,095</td><td>0,599</td><td>0,006</td></tr></table>								Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.	2006	18	0,191		0,184	0,098	0,410	0,030	2007	20	0,197	0,006	0,174	0,092	0,371	0,059	2008	20	0,204	0,007	0,218	0,102	0,354	0,058	2009	18	0,210	0,006	0,201	0,088	0,388	0,102	2010	20	0,189	-0,021	0,187	0,085	0,324	0,027	2011	19	0,208	0,019	0,192	0,094	0,432	0,018	2012	20	0,193	-0,014	0,176	0,130	0,599	0,007	2013	19	0,154	-0,040	0,142	0,082	0,308	0,006	2014	18	0,165	0,012	0,146	0,080	0,357	0,012	06-14	172	0,190	-0,026	0,177	0,095	0,599	0,006
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.																																																																																										
2006	18	0,191		0,184	0,098	0,410	0,030																																																																																										
2007	20	0,197	0,006	0,174	0,092	0,371	0,059																																																																																										
2008	20	0,204	0,007	0,218	0,102	0,354	0,058																																																																																										
2009	18	0,210	0,006	0,201	0,088	0,388	0,102																																																																																										
2010	20	0,189	-0,021	0,187	0,085	0,324	0,027																																																																																										
2011	19	0,208	0,019	0,192	0,094	0,432	0,018																																																																																										
2012	20	0,193	-0,014	0,176	0,130	0,599	0,007																																																																																										
2013	19	0,154	-0,040	0,142	0,082	0,308	0,006																																																																																										
2014	18	0,165	0,012	0,146	0,080	0,357	0,012																																																																																										
06-14	172	0,190	-0,026	0,177	0,095	0,599	0,006																																																																																										

Capítulo VIII. Evolución de la Presión Fiscal

EVOLUCIÓN TIPO EFECTIVO (TIE) MEDIA ITALIA		Descriptivos de la Variable TIE - Evolución por años - ITALIA																																																																																															
		<table><tr><th>Años</th><th>Obs</th><th>Media</th><th>Variación</th><th>Mediana</th><th>D.Típ.</th><th>Máx.</th><th>Mín.</th></tr><tr><td>2006</td><td>18</td><td>0,390</td><td></td><td>0,406</td><td>0,115</td><td>0,585</td><td>0,129</td></tr><tr><td>2007</td><td>18</td><td>0,346</td><td>-0,044</td><td>0,351</td><td>0,094</td><td>0,508</td><td>0,176</td></tr><tr><td>2008</td><td>17</td><td>0,319</td><td>-0,027</td><td>0,334</td><td>0,079</td><td>0,503</td><td>0,158</td></tr><tr><td>2009</td><td>14</td><td>0,305</td><td>-0,014</td><td>0,305</td><td>0,118</td><td>0,560</td><td>0,052</td></tr><tr><td>2010</td><td>19</td><td>0,362</td><td>0,057</td><td>0,360</td><td>0,121</td><td>0,554</td><td>0,108</td></tr><tr><td>2011</td><td>16</td><td>0,355</td><td>-0,007</td><td>0,361</td><td>0,135</td><td>0,557</td><td>0,060</td></tr><tr><td>2012</td><td>16</td><td>0,304</td><td>-0,051</td><td>0,314</td><td>0,120</td><td>0,485</td><td>0,038</td></tr><tr><td>2013</td><td>14</td><td>0,333</td><td>0,028</td><td>0,358</td><td>0,109</td><td>0,501</td><td>0,061</td></tr><tr><td>2014</td><td>14</td><td>0,326</td><td>-0,007</td><td>0,340</td><td>0,123</td><td>0,521</td><td>0,110</td></tr><tr><td>06-14</td><td>146</td><td>0,340</td><td>-0,064</td><td>0,349</td><td>0,114</td><td>0,585</td><td>0,038</td></tr></table>								Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.	2006	18	0,390		0,406	0,115	0,585	0,129	2007	18	0,346	-0,044	0,351	0,094	0,508	0,176	2008	17	0,319	-0,027	0,334	0,079	0,503	0,158	2009	14	0,305	-0,014	0,305	0,118	0,560	0,052	2010	19	0,362	0,057	0,360	0,121	0,554	0,108	2011	16	0,355	-0,007	0,361	0,135	0,557	0,060	2012	16	0,304	-0,051	0,314	0,120	0,485	0,038	2013	14	0,333	0,028	0,358	0,109	0,501	0,061	2014	14	0,326	-0,007	0,340	0,123	0,521	0,110	06-14	146	0,340	-0,064	0,349	0,114	0,585	0,038
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.																																																																																										
2006	18	0,390		0,406	0,115	0,585	0,129																																																																																										
2007	18	0,346	-0,044	0,351	0,094	0,508	0,176																																																																																										
2008	17	0,319	-0,027	0,334	0,079	0,503	0,158																																																																																										
2009	14	0,305	-0,014	0,305	0,118	0,560	0,052																																																																																										
2010	19	0,362	0,057	0,360	0,121	0,554	0,108																																																																																										
2011	16	0,355	-0,007	0,361	0,135	0,557	0,060																																																																																										
2012	16	0,304	-0,051	0,314	0,120	0,485	0,038																																																																																										
2013	14	0,333	0,028	0,358	0,109	0,501	0,061																																																																																										
2014	14	0,326	-0,007	0,340	0,123	0,521	0,110																																																																																										
06-14	146	0,340	-0,064	0,349	0,114	0,585	0,038																																																																																										
EVOLUCIÓN TIPO EFECTIVO (TIE) MEDIA LUXEMBURGO		Descriptivos de la Variable TIE-Evolución por años-LUXEMBURGO																																																																																															
		<table><tr><th>Años</th><th>Obs</th><th>Media</th><th>Variación</th><th>Mediana</th><th>D.Típ.</th><th>Máx.</th><th>Mín.</th></tr><tr><td>2006</td><td>6</td><td>0,282</td><td></td><td>0,264</td><td>0,077</td><td>0,425</td><td>0,217</td></tr><tr><td>2007</td><td>8</td><td>0,251</td><td>-0,031</td><td>0,241</td><td>0,083</td><td>0,373</td><td>0,109</td></tr><tr><td>2008</td><td>8</td><td>0,307</td><td>0,056</td><td>0,324</td><td>0,093</td><td>0,439</td><td>0,190</td></tr><tr><td>2009</td><td>8</td><td>0,230</td><td>-0,077</td><td>0,252</td><td>0,102</td><td>0,350</td><td>0,043</td></tr><tr><td>2010</td><td>8</td><td>0,221</td><td>-0,009</td><td>0,203</td><td>0,061</td><td>0,310</td><td>0,123</td></tr><tr><td>2011</td><td>6</td><td>0,250</td><td>0,029</td><td>0,272</td><td>0,054</td><td>0,313</td><td>0,164</td></tr><tr><td>2012</td><td>8</td><td>0,313</td><td>0,063</td><td>0,280</td><td>0,139</td><td>0,597</td><td>0,190</td></tr><tr><td>2013</td><td>8</td><td>0,222</td><td>-0,091</td><td>0,233</td><td>0,145</td><td>0,444</td><td>0,014</td></tr><tr><td>2014</td><td>8</td><td>0,265</td><td>0,043</td><td>0,281</td><td>0,089</td><td>0,361</td><td>0,084</td></tr><tr><td>06-14</td><td>68</td><td>0,260</td><td>-0,017</td><td>0,263</td><td>0,100</td><td>0,597</td><td>0,014</td></tr></table>								Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.	2006	6	0,282		0,264	0,077	0,425	0,217	2007	8	0,251	-0,031	0,241	0,083	0,373	0,109	2008	8	0,307	0,056	0,324	0,093	0,439	0,190	2009	8	0,230	-0,077	0,252	0,102	0,350	0,043	2010	8	0,221	-0,009	0,203	0,061	0,310	0,123	2011	6	0,250	0,029	0,272	0,054	0,313	0,164	2012	8	0,313	0,063	0,280	0,139	0,597	0,190	2013	8	0,222	-0,091	0,233	0,145	0,444	0,014	2014	8	0,265	0,043	0,281	0,089	0,361	0,084	06-14	68	0,260	-0,017	0,263	0,100	0,597	0,014
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.																																																																																										
2006	6	0,282		0,264	0,077	0,425	0,217																																																																																										
2007	8	0,251	-0,031	0,241	0,083	0,373	0,109																																																																																										
2008	8	0,307	0,056	0,324	0,093	0,439	0,190																																																																																										
2009	8	0,230	-0,077	0,252	0,102	0,350	0,043																																																																																										
2010	8	0,221	-0,009	0,203	0,061	0,310	0,123																																																																																										
2011	6	0,250	0,029	0,272	0,054	0,313	0,164																																																																																										
2012	8	0,313	0,063	0,280	0,139	0,597	0,190																																																																																										
2013	8	0,222	-0,091	0,233	0,145	0,444	0,014																																																																																										
2014	8	0,265	0,043	0,281	0,089	0,361	0,084																																																																																										
06-14	68	0,260	-0,017	0,263	0,100	0,597	0,014																																																																																										
EVOLUCIÓN TIPO EFECTIVO (TIE) MEDIA PORTUGAL		Descriptivos de la Variable TIE -Evolución por años – PORTUGAL																																																																																															
		<table><tr><th>Años</th><th>Obs</th><th>Media</th><th>Variación</th><th>Mediana</th><th>D.Típ.</th><th>Máx.</th><th>Mín.</th></tr><tr><td>2006</td><td>3</td><td>0,123</td><td></td><td>0,157</td><td>0,103</td><td>0,205</td><td>0,008</td></tr><tr><td>2007</td><td>3</td><td>0,170</td><td>0,046</td><td>0,216</td><td>0,098</td><td>0,236</td><td>0,057</td></tr><tr><td>2008</td><td>3</td><td>0,291</td><td>0,122</td><td>0,250</td><td>0,129</td><td>0,436</td><td>0,189</td></tr><tr><td>2009</td><td>3</td><td>0,252</td><td>-0,040</td><td>0,255</td><td>0,022</td><td>0,272</td><td>0,229</td></tr><tr><td>2010</td><td>3</td><td>0,297</td><td>0,045</td><td>0,257</td><td>0,090</td><td>0,399</td><td>0,233</td></tr><tr><td>2011</td><td>3</td><td>0,237</td><td>-0,060</td><td>0,204</td><td>0,094</td><td>0,342</td><td>0,164</td></tr><tr><td>2012</td><td>3</td><td>0,281</td><td>0,044</td><td>0,312</td><td>0,077</td><td>0,338</td><td>0,193</td></tr><tr><td>2013</td><td>2</td><td>0,255</td><td>-0,026</td><td>0,255</td><td>0,169</td><td>0,375</td><td>0,136</td></tr><tr><td>2014</td><td>3</td><td>0,183</td><td>-0,073</td><td>0,190</td><td>0,135</td><td>0,314</td><td>0,044</td></tr><tr><td>06-14</td><td>26</td><td>0,231</td><td>0,059</td><td>0,125</td><td>0,104</td><td>0,436</td><td>0,008</td></tr></table>								Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.	2006	3	0,123		0,157	0,103	0,205	0,008	2007	3	0,170	0,046	0,216	0,098	0,236	0,057	2008	3	0,291	0,122	0,250	0,129	0,436	0,189	2009	3	0,252	-0,040	0,255	0,022	0,272	0,229	2010	3	0,297	0,045	0,257	0,090	0,399	0,233	2011	3	0,237	-0,060	0,204	0,094	0,342	0,164	2012	3	0,281	0,044	0,312	0,077	0,338	0,193	2013	2	0,255	-0,026	0,255	0,169	0,375	0,136	2014	3	0,183	-0,073	0,190	0,135	0,314	0,044	06-14	26	0,231	0,059	0,125	0,104	0,436	0,008
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.																																																																																										
2006	3	0,123		0,157	0,103	0,205	0,008																																																																																										
2007	3	0,170	0,046	0,216	0,098	0,236	0,057																																																																																										
2008	3	0,291	0,122	0,250	0,129	0,436	0,189																																																																																										
2009	3	0,252	-0,040	0,255	0,022	0,272	0,229																																																																																										
2010	3	0,297	0,045	0,257	0,090	0,399	0,233																																																																																										
2011	3	0,237	-0,060	0,204	0,094	0,342	0,164																																																																																										
2012	3	0,281	0,044	0,312	0,077	0,338	0,193																																																																																										
2013	2	0,255	-0,026	0,255	0,169	0,375	0,136																																																																																										
2014	3	0,183	-0,073	0,190	0,135	0,314	0,044																																																																																										
06-14	26	0,231	0,059	0,125	0,104	0,436	0,008																																																																																										
EVOLUCIÓN TIPO EFECTIVO (TIE) MEDIA REINO UNIDO		Descriptivos de la Variable TIE - Evolución por años – R. UNIDO																																																																																															
		<table><tr><th>Años</th><th>Obs</th><th>Media</th><th>Variación</th><th>Mediana</th><th>D.Típ.</th><th>Máx.</th><th>Mín.</th></tr><tr><td>2006</td><td>161</td><td>0,274</td><td></td><td>0,286</td><td>0,096</td><td>0,584</td><td>0,004</td></tr><tr><td>2007</td><td>163</td><td>0,266</td><td>-0,008</td><td>0,282</td><td>0,092</td><td>0,551</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2008</td><td>147</td><td>0,280</td><td>0,014</td><td>0,290</td><td>0,097</td><td>0,571</td><td>0,034</td></tr><tr><td>2009</td><td>146</td><td>0,253</td><td>-0,028</td><td>0,272</td><td>0,093</td><td>0,508</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2010</td><td>152</td><td>0,258</td><td>0,005</td><td>0,266</td><td>0,086</td><td>0,523</td><td>0,022</td></tr><tr><td>2011</td><td>159</td><td>0,238</td><td>-0,020</td><td>0,238</td><td>0,098</td><td>0,579</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2012</td><td>155</td><td>0,249</td><td>0,011</td><td>0,248</td><td>0,096</td><td>0,547</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2013</td><td>153</td><td>0,228</td><td>-0,022</td><td>0,237</td><td>0,100</td><td>0,508</td><td>0,004</td></tr><tr><td>2014</td><td>154</td><td>0,232</td><td>0,004</td><td>0,219</td><td>0,109</td><td>0,574</td><td>0,000</td></tr><tr><td>06-14</td><td>1390</td><td>0,253</td><td>-0,042</td><td>0,263</td><td>0,000</td><td>0,584</td><td>0,000</td></tr></table>								Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.	2006	161	0,274		0,286	0,096	0,584	0,004	2007	163	0,266	-0,008	0,282	0,092	0,551	0,000	2008	147	0,280	0,014	0,290	0,097	0,571	0,034	2009	146	0,253	-0,028	0,272	0,093	0,508	0,000	2010	152	0,258	0,005	0,266	0,086	0,523	0,022	2011	159	0,238	-0,020	0,238	0,098	0,579	0,000	2012	155	0,249	0,011	0,248	0,096	0,547	0,000	2013	153	0,228	-0,022	0,237	0,100	0,508	0,004	2014	154	0,232	0,004	0,219	0,109	0,574	0,000	06-14	1390	0,253	-0,042	0,263	0,000	0,584	0,000
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.																																																																																										
2006	161	0,274		0,286	0,096	0,584	0,004																																																																																										
2007	163	0,266	-0,008	0,282	0,092	0,551	0,000																																																																																										
2008	147	0,280	0,014	0,290	0,097	0,571	0,034																																																																																										
2009	146	0,253	-0,028	0,272	0,093	0,508	0,000																																																																																										
2010	152	0,258	0,005	0,266	0,086	0,523	0,022																																																																																										
2011	159	0,238	-0,020	0,238	0,098	0,579	0,000																																																																																										
2012	155	0,249	0,011	0,248	0,096	0,547	0,000																																																																																										
2013	153	0,228	-0,022	0,237	0,100	0,508	0,004																																																																																										
2014	154	0,232	0,004	0,219	0,109	0,574	0,000																																																																																										
06-14	1390	0,253	-0,042	0,263	0,000	0,584	0,000																																																																																										
EVOLUCIÓN TIPO EFECTIVO (TIE) MEDIA SUECIA		Descriptivos de la Variable TIE - Evolución por años - SUECIA																																																																																															
		<table><tr><th>Años</th><th>Obs</th><th>Media</th><th>Variación</th><th>Mediana</th><th>D.Típ.</th><th>Máx.</th><th>Mín.</th></tr><tr><td>2006</td><td>70</td><td>0,272</td><td></td><td>0,280</td><td>0,081</td><td>0,566</td><td>0,016</td></tr><tr><td>2007</td><td>70</td><td>0,266</td><td>-0,006</td><td>0,279</td><td>0,080</td><td>0,498</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2008</td><td>69</td><td>0,262</td><td>-0,004</td><td>0,271</td><td>0,084</td><td>0,479</td><td>0,048</td></tr><tr><td>2009</td><td>66</td><td>0,254</td><td>-0,008</td><td>0,272</td><td>0,096</td><td>0,585</td><td>0,000</td></tr><tr><td>2010</td><td>69</td><td>0,264</td><td>0,009</td><td>0,267</td><td>0,078</td><td>0,567</td><td>0,037</td></tr><tr><td>2011</td><td>72</td><td>0,254</td><td>-0,009</td><td>0,268</td><td>0,096</td><td>0,583</td><td>0,002</td></tr><tr><td>2012</td><td>64</td><td>0,235</td><td>-0,020</td><td>0,245</td><td>0,097</td><td>0,538</td><td>0,014</td></tr><tr><td>2013</td><td>70</td><td>0,249</td><td>0,015</td><td>0,246</td><td>0,071</td><td>0,451</td><td>0,050</td></tr><tr><td>2014</td><td>75</td><td>0,243</td><td>-0,006</td><td>0,240</td><td>0,089</td><td>0,561</td><td>0,042</td></tr><tr><td>06-14</td><td>625</td><td>0,256</td><td>-0,029</td><td>0,266</td><td>0,086</td><td>0,585</td><td>0,000</td></tr></table>								Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.	2006	70	0,272		0,280	0,081	0,566	0,016	2007	70	0,266	-0,006	0,279	0,080	0,498	0,000	2008	69	0,262	-0,004	0,271	0,084	0,479	0,048	2009	66	0,254	-0,008	0,272	0,096	0,585	0,000	2010	69	0,264	0,009	0,267	0,078	0,567	0,037	2011	72	0,254	-0,009	0,268	0,096	0,583	0,002	2012	64	0,235	-0,020	0,245	0,097	0,538	0,014	2013	70	0,249	0,015	0,246	0,071	0,451	0,050	2014	75	0,243	-0,006	0,240	0,089	0,561	0,042	06-14	625	0,256	-0,029	0,266	0,086	0,585	0,000
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.																																																																																										
2006	70	0,272		0,280	0,081	0,566	0,016																																																																																										
2007	70	0,266	-0,006	0,279	0,080	0,498	0,000																																																																																										
2008	69	0,262	-0,004	0,271	0,084	0,479	0,048																																																																																										
2009	66	0,254	-0,008	0,272	0,096	0,585	0,000																																																																																										
2010	69	0,264	0,009	0,267	0,078	0,567	0,037																																																																																										
2011	72	0,254	-0,009	0,268	0,096	0,583	0,002																																																																																										
2012	64	0,235	-0,020	0,245	0,097	0,538	0,014																																																																																										
2013	70	0,249	0,015	0,246	0,071	0,451	0,050																																																																																										
2014	75	0,243	-0,006	0,240	0,089	0,561	0,042																																																																																										
06-14	625	0,256	-0,029	0,266	0,086	0,585	0,000																																																																																										

Los gráficos están confeccionados a escala distinta para poder apreciar bien la evolución del TIE

Fuente: elaboración propia

El TIE medio del país disminuye a lo largo del período de estudio en la mayor parte de los estados (once de quince). Tan sólo aumenta en cuatro países: Portugal, Austria, Francia y España. (Color de fuente azul en Tablas 8.12.).

De los países en los que se reduce, son seis aquellos en los que la disminución es más intensa (superior a la acontecida por término medio en la Unión Europea en torno a los 2 puntos porcentuales): Italia, Reino Unido, Holanda, Suecia, Finlandia e Irlanda.

De los países en los que aumenta, el incremento resultaba esperable en tres de ellos: Portugal, Austria y España, que partían de tipos efectivos bajos, inferiores a la media europea en el 2006 (27'40%). Portugal tenía el TIE más bajo de los quince países objeto de estudio. No se puede decir lo mismo de Francia. Resulta llamativo como, partiendo de un TIE ya elevado en el 2006 (29'1%) y siendo más esperable una disminución que un aumento, la presión fiscal acaba siendo aún mayor a finales de 2014. El tipo efectivo se eleva hasta el 32'7% y se sitúa al final del período en el segundo de Europa tan sólo por debajo de Italia.

Respecto al grupo de países en los que el TIE disminuye, en Italia era esperable tal cosa puesto que en 2006 tenía el TIE más alto de Europa (39%). Aún después de esta bajada, continúa ocupando el primer puesto en 2014. Resulta sin embargo llamativo en Irlanda, que en 2006 ya era el segundo TIE más bajo (19'1%, sólo por detrás de Portugal). Sorprendentemente disminuye aún más a lo largo del período y pasa al último puesto con el menor TIE en 2014.

b) Test estadístico y análisis econométrico (TIE)

Veamos a ver en cuáles de estos países, el test de contrastes y el análisis econométrico encuentran diferencias significativas entre los TIEs medios anuales y ratifican la existencia de una evolución con tendencia decreciente.

Test de Jonckheere Terpstra

La Tabla 8.13. presenta los resultados obtenidos en el Test de Jonckheere Terpstra para la contrastación de los TIEs medios anuales efectuado para cada uno de los países. En ella aparecen sombreados en gris los países que, para la cuarta hipótesis, rechazan la hipótesis nula, y con color de fuente azul los que presentan, entre los ya mencionados, un orden de prelación distinto (tendencia creciente del TIE).

TABLA 8.13.
 RESULTADOS TEST DE JONCKHEERE TERPSTRA PARA EL TIE POR AÑOS
 PARA CADA UNO DE LOS PAÍSES

LOCALIZACIÓN	NIVEL SIGNIFICACIÓN	DECISIÓN
1 Alemania	0,013**	Cuarta Hipótesis - Rechaza H_0
2 Austria	0,558	Cuarta Hipótesis - Conserva H_0
3 Bélgica	0,307	Cuarta Hipótesis - Conserva H_0
4 Dinamarca	0,040**	Cuarta Hipótesis - Rechaza H_0
5 España	0,883	Cuarta Hipótesis - Conserva H_0
6 Finlandia	0,471	Cuarta Hipótesis - Conserva H_0
7 Francia	0,006***	Cuarta Hipótesis - Rechaza H_0
8 Grecia	0,300	Cuarta Hipótesis - Conserva H_0
9 Holanda	0,023**	Cuarta Hipótesis - Rechaza H_0
10 Irlanda	0,082*	Cuarta Hipótesis - Rechaza H_0
11 Italia	0,206	Cuarta Hipótesis - Conserva H_0
12 Luxemburgo	0,701	Cuarta Hipótesis - Conserva H_0
13 Portugal	0,307	Cuarta Hipótesis - Conserva H_0
14 Reino Unido	0,000***	Cuarta Hipótesis - Rechaza H_0
15 Suecia	0,000***	Cuarta Hipótesis - Rechaza H_0

Nivel de significación ***, **, * al 1%, 5% y 10% respectivamente
 Fuente: elaboración propia

Análisis Económico

La Tabla 8.14. presenta los resultados de los coeficientes de regresión cuantificando las diferencias observadas en los TIEs anuales por países. Aparecen sombreadas en gris oscuro, las variaciones a lo largo del período de los países que rechazaban la H_0 para la cuarta hipótesis por el test de Jonckheere; en gris claro, las de aquellos que sin rechazar la hipótesis nula según el test, sí son significativas según el modelo econométrico con un nivel de significación de al menos el 5% y por tanto destacables; finalmente, con

color de fuente azul, aquellas que representan entre las ya mencionadas un orden de prelación distinto (un aumento del TIE).

TABLA 8.14.

MODELO ECONÓMETRICO 1 PARA EL TIE POR AÑOS
COEFICIENTES ESTIMADOS PARA CADA UNO DE LOS PAÍSES

AÑOS	Alemania	Austria	Bélgica	Dinamarca	España	Finlandia	Francia
C	0,303*** (0,008)	0,225*** (0,01)	0,255*** (0,009)	0,278*** (0,013)	0,249*** (0,010)	0,242*** (0,010)	0,292*** (0,007)
2007	0,005 (0,011)	-0,008 (0,013)	-0,001 (0,016)	-0,023 (0,018)	-0,048*** (0,017)	-0,011 (0,015)	-0,001 (0,010)
2008	-0,023** (0,011)	0,024 (0,018)	-0,037** (0,017)	-0,047** (0,019)	0,008 (0,017)	-0,009 (0,015)	-0,001 (0,009)
2009	-0,026** (0,011)	0,012 (0,019)	-0,016 (0,019)	-0,011 (0,023)	-0,01 (0,018)	-0,003 (0,015)	0,006 (0,011)
2010	-0,025** (0,010)	-0,001 (0,016)	-0,058*** (0,015)	-0,016 (0,017)	0,004 (0,017)	-0,007 (0,016)	0,011 (0,010)
2011	-0,018* (0,01)	-0,012 (0,015)	-0,021 (0,014)	-0,007 (0,016)	-0,004 (0,022)	-0,014 (0,016)	0,020** (0,009)
2012	-0,031*** (0,010)	0,01 (0,024)	-0,043** (0,017)	-0,013 (0,016)	-0,031 (0,012)	-0,013 (0,015)	0,034*** (0,009)
2013	-0,026** (0,01)	0,011 (0,017)	-0,031 (0,022)	-0,033* (0,017)	-0,025* (0,015)	-0,013 (0,017)	0,026*** (0,01)
2014	-0,006 (0,01)	0,042** (0,018)	-0,014 (0,012)	-0,018 (0,020)	0,007 (0,023)	-0,034** (0,016)	0,013 (0,011)
R ² ajustado	0,19	0,368	0,581	0,357	0,394	0,341	0,369
Durbin-Watson	1,64	1,977	1,922	1,668	1,739	1,871	1,678
F-statistic	2,719	4,959	9,766	4,873	5,189	4,48	5,561
Akaike	-1,838	-2,086	-2,336	-2,135	-2,018	-2,287	-2,362

Nivel de significación ***, **, * al 1%, 5% y 10% respectivamente

Errores estándar robustos entre paréntesis

Fuente: elaboración propia

AÑOS	Grecia	Holanda	Irlanda	Italia	Luxemburgo	Portugal	R. Unido	Suecia
C	0,244*** (0,018)	0,230*** (0,010)	0,200*** (0,010)	0,381*** (0,019)	0,281*** (0,027)	0,125** (0,046)	0,273*** (0,006)	0,269*** (0,008)
2007	0,011 (0,022)	0,013 (0,017)	-0,002 (0,014)	-0,033 (0,026)	-0,031 (0,04)	0,046 (0,088)	-0,006 (0,008)	-0,006 (0,010)
2008	0,009 (0,024)	0,010 (0,018)	0,004 (0,017)	-0,071*** (0,025)	0,025 (0,036)	0,168** (0,058)	0,009 (0,009)	-0,004 (0,011)
2009	0,034 (0,031)	-0,024 (0,019)	-0,005 (0,014)	-0,075*** (0,028)	-0,051 (0,044)	0,129** (0,051)	-0,019** (0,009)	-0,011 (0,011)
2010	0,088*** (0,026)	-0,004 (0,017)	-0,011 (0,014)	-0,015 (0,027)	-0,060* (0,033)	0,173*** (0,048)	-0,017** (0,008)	-0,006 (0,010)
2011	-0,002 (0,023)	-0,028 (0,019)	0,015 (0,016)	-0,023 (0,031)	-0,031 (0,031)	0,113** (0,050)	-0,035*** (0,008)	-0,015 (0,013)
2012	-0,037 (0,028)	-0,016 (0,016)	-0,006 (0,02)	-0,065** (0,028)	0,032 (0,054)	0,158** (0,056)	-0,024*** (0,008)	-0,034** (0,013)
2013	-0,010 (0,048)	-0,035* (0,019)	-0,038** (0,018)	-0,038 (0,025)	-0,06 (0,055)	0,112 (0,069)	-0,046*** (0,009)	-0,018* (0,010)
2014	-0,014 (0,029)	-0,036** (0,018)	-0,046** (0,019)	-0,066** (0,031)	-0,016 (0,415)	0,059 (0,062)	-0,041*** (0,01)	-0,027** (0,012)
R ² ajustado	0,355	0,351	0,584	0,408	-0,061	0,25	0,334	0,288
Durbin-Watson	1,216	1,693	1,545	1,456	2,371	2,028	1,722	1,814
F-statistic	3,873	4,523	9,798	4,7	0,742	1,832	4,961	4,044
Akaike	-1,644	-2,085	-2,584	-1,867	-1,513	-1,675	-2,099	-2,276

Nivel de significación ***, **, * al 1%, 5% y 10% respectivamente

Errores estándar robustos entre paréntesis

Fuente: elaboración propia

El Test de Jonckheere Terpstra encuentra significaciones asintóticas en siete de los países de la Unión; si bien, en uno de ellos, Francia, la prelación es al

revés: de menor a mayor. Para la cuarta hipótesis, se rechaza pues la hipótesis nula de igualdad de medias para el TIE, y se acepta la tendencia decreciente del mismo en seis países: Alemania, Dinamarca, Holanda, Irlanda, Reino Unido y Suecia. Dos de ellos con nivel de significación del 1%, tres con nivel del 5% y uno con nivel del 10%. A pesar de haber un mayor número de países en los que no se encuentran diferencias significativas, y que no aceptan por tanto que el TIE tenga tendencia decreciente, éstos seis países que sí lo hacen marcan la línea general de Europa al estar entre ellos los de mayor número de empresas: Alemania y Reino Unido.

En cuanto al modelo econométrico, tan sólo Luxemburgo presenta un coeficiente de determinación excesivamente bajo que indica una escasa bondad del ajuste. Por otra parte, sólo Grecia presenta problemas de correlación de los residuos. En estos dos países, las conclusiones deberían ser tomadas con la debida precaución. De todas formas, ninguno de ellos presenta variaciones significativas.

Comentaremos en primer lugar los resultados de los países que han aceptado la tendencia decreciente del TIE según Jonckheere. Alemania y Dinamarca, partiendo de TIEs altos (30% y 28% respectivamente), disminuyen en 3 puntos porcentuales a lo largo de los años objeto de estudio. Reino Unido, Suecia, partiendo de TIEs algo menores pero todavía altos (27%), experimentan reducción de 4 y 3 puntos porcentuales respectivamente. Holanda, con un TIE bastante inferior del 23%, experimenta una disminución de 4 puntos. Por último Irlanda que partiendo del TIE más pequeño 20%, experimenta la mayor reducción de todas (en torno a 5 puntos). Se confirma el comportamiento fiscal escandalosamente ventajoso en este último estado.

Francia que, para la cuarta hipótesis, rechaza la H_0 en Jonckheere pero con un orden de prelación distinto (tendencia creciente), ahora en el modelo econométrico cuantifica un aumento de 2'6 puntos porcentuales partiendo de un TIE del 29%.

En segundo lugar, el modelo econométrico cuantifica la variación en una disminución significativa a lo largo del período para tres países más: Italia, Bélgica y Finlandia (7, 4 y 3 puntos porcentuales); y en un aumento significativo para Austria (4 puntos porcentuales). La alta volatilidad no obstante, les impide el cumplimiento del test de Jonckheere.

Sirva la Tabla siguiente 8.15. para recopilar la información sobre la evolución del TIE medio anual de cada país. Sombreados en gris aparecen los países en los que el TIE disminuye a lo largo del período tal y como sucede para el conjunto de la Unión Europea.

TABLA 8.15.
RESUMEN CASUÍSTICA PAÍSES
EN RELACIÓN A LA EVOLUCIÓN DEL TIE A LO LARGO DEL PERÍODO

TIE disminuye (11)			TIE aumenta (4)		
Alemania	Jk	M	Austria		M
Bélgica		M	España		M
Dinamarca	Jk	M	Francia	Jk	M
Finlandia		M	Portugal		M
Grecia					
Holanda	Jk	M			
Irlanda	Jk	M			
Italia		M			
Luxemburgo					
R.Unido	Jk	M			
Suecia	Jk	M			

Jk = Ratificado singificativamente por test estadístico de Jonckheere

M = Con variaciones significativas en modelo econométrico

Fuente: elaboración propia

En cuanto a la cuarta hipótesis, la H_1 que establece la tendencia decreciente del TIE a lo largo de los años se ratifica en seis países según el test de Jonckheere. Entre ellos se encuentran los de mayor representatividad en Europa como Alemania, Reino Unido y Suecia. El modelo econométrico añade tres países que presentan disminución significativa entre el 2006 y el 2014: Bélgica, Finlandia e Italia, pero en éstos, la presencia de volatilidad a lo largo del período impide que acepte el contraste de Jonckheere.

4.2.3. Variable Discrepancia Absoluta Efectivo-Nominal (DISAB)

Recordemos cómo, en la quinta hipótesis, al plantearnos la hipótesis nula H_0 frente a la hipótesis alternativa H_1 , en lugar de hablar de permanencia constante frente a tendencia creciente de la variable DISAB, nos expresaremos en términos de permanencia constante frente a tendencia decreciente de los Incentivos Fiscales Netos (agravamiento de las condiciones fiscales a través de este tipo de mecanismos independientes al nominal). La interpretación resulta más intuitiva de esta forma.

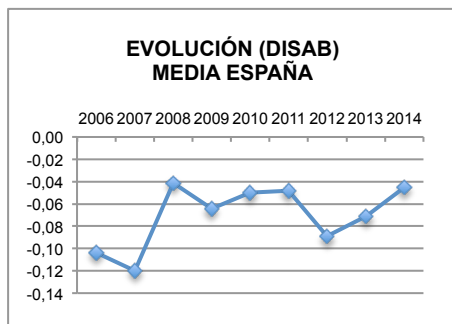
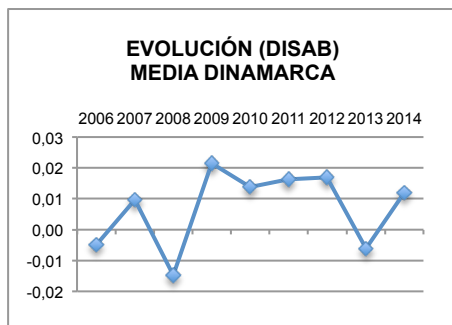
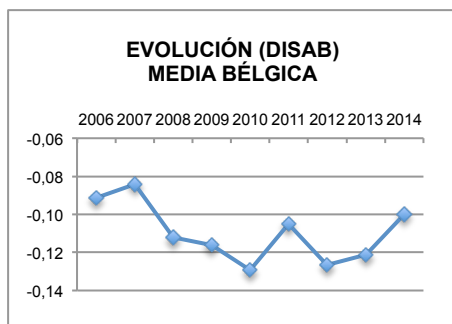
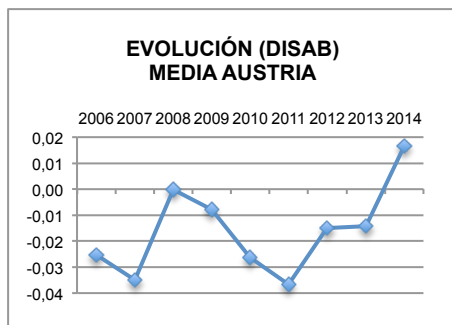
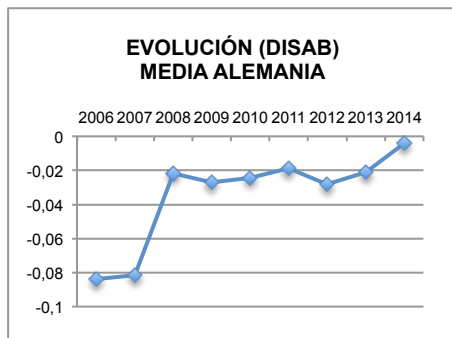
a) Análisis descriptivo (DISAB)

Las Tablas 8.16. muestran los resultados obtenidos para los principales estadísticos de la variable DISAB por años para cada uno de los países. En ellas aparecen con color de fuente azul las variaciones al final del período que, respecto del valor medio inicial de la variable en el 2006, suponen un orden de prelación diferente: un aumento de los incentivos fiscales netos y por tanto una relajación de la presión fiscal. Los Gráficos 8.6. plasman la representación de la evolución del valor medio de la variable a lo largo del período.

Capítulo VIII. Evolución de la Presión Fiscal

GRÁFICOS 8.6.

DISCREPANCIAS ABSOLUTAS EFECT-NOM MEDIAS
(DISAB) POR AÑOS
MEDIAS PARA CADA PAÍS



TABLAS 8.16.

ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LA VARIABLE DISCREPANCIAS
ABSOLUTAS EFECT-NOM (DISAB) POR AÑOS
PARA CADA PAÍS

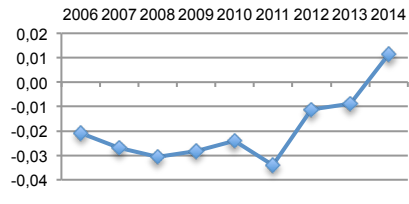
Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años - ALEMANIA							
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.
2006	158	-0,084		-0,061	0,117	0,177	-0,380
2007	156	-0,082	0,002	-0,076	0,113	0,195	-0,384
2008	150	-0,022	0,060	-0,010	0,098	0,271	-0,293
2009	145	-0,027	-0,005	-0,010	0,107	0,287	-0,302
2010	158	-0,024	0,003	-0,021	0,096	0,252	-0,286
2011	150	-0,019	0,005	-0,014	0,092	0,211	-0,298
2012	148	-0,028	-0,009	-0,012	0,092	0,198	-0,301
2013	144	-0,021	0,007	-0,006	0,087	0,273	-0,302
2014	145	-0,004	0,017	-0,006	0,094	0,289	-0,286
06-14	1354	-0,035	0,080	-0,019	0,104	0,289	-0,384

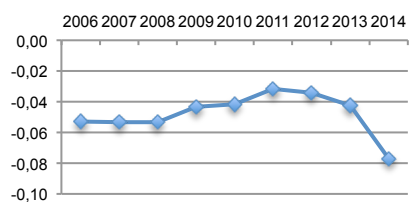
Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años - AUSTRIA							
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.
2006	28	-0,025		-0,015	0,075	0,091	-0,232
2007	27	-0,035	-0,010	-0,017	0,083	0,114	-0,219
2008	25	0,000	0,035	-0,002	0,109	0,261	-0,228
2009	25	-0,008	-0,008	-0,009	0,112	0,181	-0,244
2010	27	-0,026	-0,019	-0,015	0,102	0,148	-0,245
2011	27	-0,037	-0,010	-0,009	0,093	0,101	-0,244
2012	27	-0,015	0,022	-0,022	0,134	0,341	-0,240
2013	26	-0,014	0,001	-0,024	0,096	0,230	-0,209
2014	27	0,016	0,031	-0,007	0,090	0,201	-0,187
06-14	239	-0,016	0,042	-0,013	0,100	0,341	-0,245

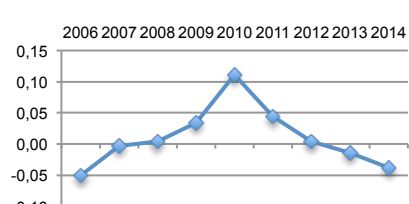
Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años - BÉLGICA							
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.
2006	21	-0,091		-0,063	0,110	0,142	-0,340
2007	22	-0,084	0,007	-0,067	0,122	0,214	-0,340
2008	21	-0,112	-0,028	-0,098	0,096	0,030	-0,340
2009	21	-0,116	-0,004	-0,113	0,095	0,062	-0,340
2010	20	-0,129	-0,013	-0,107	0,090	0,033	-0,317
2011	22	-0,105	0,024	-0,097	0,110	0,107	-0,340
2012	22	-0,126	-0,021	-0,105	0,122	0,128	-0,340
2013	22	-0,121	0,005	-0,128	0,119	0,110	-0,340
2014	20	-0,100	0,021	-0,063	0,110	0,072	-0,340
06-14	191	-0,109	-0,009	-0,096	0,108	0,214	-0,340

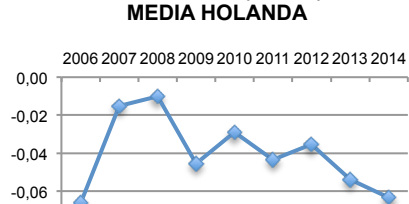
Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años - DINAMARCA							
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.
2006	34	-0,005		0,002	0,099	0,272	-0,242
2007	33	0,010	0,015	-0,001	0,088	0,311	-0,250
2008	29	-0,015	-0,025	0,007	0,082	0,145	-0,209
2009	30	0,021	0,036	0,014	0,121	0,335	-0,218
2010	35	0,014	-0,008	0,010	0,100	0,231	-0,239
2011	34	0,016	0,002	0,009	0,081	0,211	-0,240
2012	35	0,017	0,001	0,002	0,101	0,272	-0,226
2013	34	-0,006	-0,023	-0,016	0,099	0,225	-0,184
2014	30	0,012	0,018	-0,006	0,103	0,330	-0,124
06-14	294	0,007	0,017	0,002	0,097	0,335	-0,250

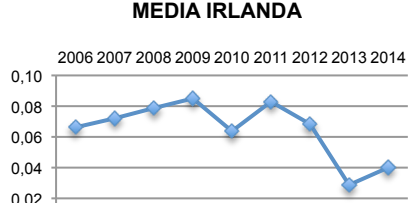
Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años - ESPAÑA							
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.
2006	26	-0,104		-0,078	0,096	0,045	-0,320
2007	26	-0,120	-0,017	-0,091	0,087	0,006	-0,266
2008	25	-0,041	0,079	-0,028	0,094	0,166	-0,251
2009	27	-0,064	-0,023	-0,049	0,102	0,138	-0,296
2010	26	-0,050	0,014	-0,028	0,105	0,134	-0,295
2011	24	-0,048	0,002	-0,058	0,128	0,201	-0,254
2012	22	-0,089	-0,041	-0,062	0,102	0,061	-0,271
2013	19	-0,071	0,018	-0,082	0,089	0,068	-0,233
2014	25	-0,045	0,026	-0,048	0,136	0,247	-0,281
06-14	220	-0,070	0,058	-0,059	0,107	0,247	-0,320

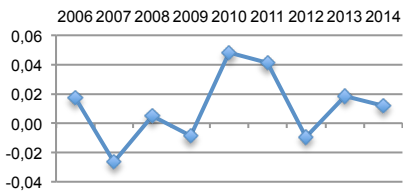
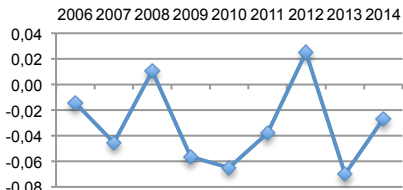
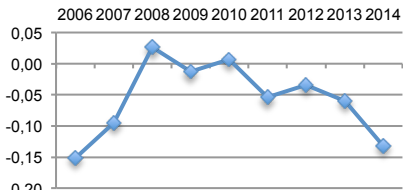
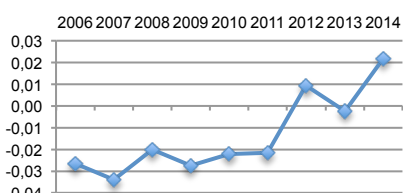
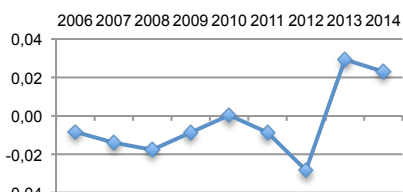
EVOLUCIÓN (DISAB) MEDIA FINLANDIA		Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años - FINLANDIA							
		Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.
		2006	41	-0,021		-0,003	0,078	0,138	-0,234
		2007	41	-0,027	-0,006	-0,011	0,094	0,206	-0,212
		2008	40	-0,031	-0,004	-0,022	0,083	0,195	-0,215
		2009	35	-0,028	0,002	-0,017	0,092	0,136	-0,250
		2010	38	-0,024	0,004	-0,004	0,080	0,133	-0,215
		2011	38	-0,034	-0,010	-0,022	0,094	0,171	-0,232
		2012	36	-0,011	0,023	0,007	0,093	0,123	-0,220
		2013	32	-0,009	0,003	-0,008	0,093	0,221	-0,245
		2014	37	0,011	0,020	0,031	0,096	0,157	-0,197
		06-14	338	-0,020	0,032	-0,006	0,089	0,221	-0,250

EVOLUCIÓN (DISAB) MEDIA FRANCIA		Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años - FRANCIA							
		Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.
		2006	87	-0,053		-0,039	0,088	0,224	-0,302
		2007	91	-0,053	-0,000	-0,047	0,086	0,192	-0,289
		2008	87	-0,053	0,000	-0,052	0,082	0,221	-0,264
		2009	82	-0,043	0,010	-0,040	0,101	0,178	-0,318
		2010	90	-0,042	0,002	-0,036	0,097	0,251	-0,328
		2011	87	-0,031	0,010	-0,039	0,074	0,195	-0,260
		2012	88	-0,034	-0,003	-0,043	0,082	0,187	-0,285
		2013	84	-0,043	-0,008	-0,041	0,078	0,201	-0,229
		2014	87	-0,077	-0,034	-0,069	0,097	0,217	-0,344
		06-14	783	-0,048	-0,024	-0,044	0,088	0,251	-0,344

EVOLUCIÓN (DISAB) MEDIA GRECIA		Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años – GRECIA							
		Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.
		2006	22	-0,051		-0,051	0,091	0,142	-0,241
		2007	23	-0,003	0,048	0,003	0,083	0,128	-0,244
		2008	20	0,004	0,007	0,001	0,112	0,265	-0,250
		2009	18	0,034	0,030	0,044	0,120	0,265	-0,207
		2010	17	0,111	0,077	0,090	0,114	0,321	-0,125
		2011	20	0,044	-0,066	0,051	0,120	0,270	-0,198
		2012	17	0,004	-0,040	0,003	0,124	0,234	-0,195
		2013	10	-0,015	-0,019	-0,036	0,170	0,300	-0,226
		2014	21	-0,038	-0,024	-0,025	0,145	0,315	-0,228
		06-14	168	0,008	0,013	0,008	0,124	-0,250	-0,250

EVOLUCIÓN (DISAB) MEDIA HOLANDA		Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años - HOLANDA							
		Años	Obs	Media	Variació	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.
		2006	28	-0,066		-0,048	0,085	0,060	-0,267
		2007	28	-0,015	0,051	-0,014	0,078	0,100	-0,235
		2008	24	-0,010	0,005	-0,011	0,112	0,343	-0,226
		2009	25	-0,046	-0,036	-0,054	0,111	0,145	-0,239
		2010	28	-0,029	0,017	-0,019	0,106	0,265	-0,252
		2011	27	-0,043	-0,014	-0,023	0,101	0,178	-0,217
		2012	24	-0,035	0,008	-0,019	0,101	0,132	-0,223
		2013	27	-0,054	-0,019	-0,031	0,091	0,083	-0,240
		2014	24	-0,063	-0,010	-0,038	0,103	0,069	-0,247
		06-14	235	-0,040	0,003	-0,027	0,099	0,343	-0,267

EVOLUCIÓN (DISAB) MEDIA IRLANDA		Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años – IRLANDA							
		Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.
		2006	18	0,066		0,059	0,098	0,285	-0,095
		2007	20	0,072	0,006	0,049	0,092	0,246	-0,066
		2008	20	0,079	0,007	0,093	0,102	0,229	-0,067
		2009	18	0,085	0,006	0,076	0,088	0,263	-0,023
		2010	20	0,064	-0,021	0,062	0,085	0,199	-0,098
		2011	19	0,083	0,019	0,067	0,094	0,307	-0,107
		2012	20	0,068	-0,014	0,051	0,130	0,474	-0,118
		2013	19	0,029	-0,040	0,017	0,082	0,183	-0,119
		2014	18	0,040	0,012	0,021	0,080	0,232	-0,113
		06-14	172	0,065	-0,026	0,052	0,095	0,474	-0,119

EVOLUCIÓN (DISAB) MEDIA ITALIA 	<table><tr><th colspan="8">Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años - ITALIA</th></tr><tr><th>Años</th><th>Obs</th><th>Media</th><th>Variación</th><th>Mediana</th><th>D.Típ.</th><th>Máx.</th><th>Mín.</th></tr><tr><td>2006</td><td>18</td><td>0,017</td><td></td><td>0,033</td><td>0,115</td><td>0,212</td><td>-0,244</td></tr><tr><td>2007</td><td>18</td><td>-0,027</td><td>-0,044</td><td>-0,022</td><td>0,094</td><td>0,135</td><td>-0,197</td></tr><tr><td>2008</td><td>17</td><td>0,005</td><td>0,032</td><td>0,020</td><td>0,079</td><td>0,189</td><td>-0,156</td></tr><tr><td>2009</td><td>14</td><td>-0,009</td><td>-0,014</td><td>-0,009</td><td>0,118</td><td>0,246</td><td>-0,262</td></tr><tr><td>2010</td><td>19</td><td>0,048</td><td>0,057</td><td>0,046</td><td>0,121</td><td>0,240</td><td>-0,206</td></tr><tr><td>2011</td><td>16</td><td>0,041</td><td>-0,007</td><td>0,047</td><td>0,135</td><td>0,243</td><td>-0,254</td></tr><tr><td>2012</td><td>16</td><td>-0,010</td><td>-0,051</td><td>0,000</td><td>0,120</td><td>0,171</td><td>-0,276</td></tr><tr><td>2013</td><td>14</td><td>0,019</td><td>0,028</td><td>0,044</td><td>0,109</td><td>0,187</td><td>-0,253</td></tr><tr><td>2014</td><td>14</td><td>0,012</td><td>-0,007</td><td>0,026</td><td>0,123</td><td>0,207</td><td>-0,204</td></tr><tr><td>06-14</td><td>146</td><td>-0,011</td><td>-0,005</td><td>-0,023</td><td>0,113</td><td>0,276</td><td>-0,246</td></tr></table>	Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años - ITALIA								Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.	2006	18	0,017		0,033	0,115	0,212	-0,244	2007	18	-0,027	-0,044	-0,022	0,094	0,135	-0,197	2008	17	0,005	0,032	0,020	0,079	0,189	-0,156	2009	14	-0,009	-0,014	-0,009	0,118	0,246	-0,262	2010	19	0,048	0,057	0,046	0,121	0,240	-0,206	2011	16	0,041	-0,007	0,047	0,135	0,243	-0,254	2012	16	-0,010	-0,051	0,000	0,120	0,171	-0,276	2013	14	0,019	0,028	0,044	0,109	0,187	-0,253	2014	14	0,012	-0,007	0,026	0,123	0,207	-0,204	06-14	146	-0,011	-0,005	-0,023	0,113	0,276	-0,246
Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años - ITALIA																																																																																																	
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.																																																																																										
2006	18	0,017		0,033	0,115	0,212	-0,244																																																																																										
2007	18	-0,027	-0,044	-0,022	0,094	0,135	-0,197																																																																																										
2008	17	0,005	0,032	0,020	0,079	0,189	-0,156																																																																																										
2009	14	-0,009	-0,014	-0,009	0,118	0,246	-0,262																																																																																										
2010	19	0,048	0,057	0,046	0,121	0,240	-0,206																																																																																										
2011	16	0,041	-0,007	0,047	0,135	0,243	-0,254																																																																																										
2012	16	-0,010	-0,051	0,000	0,120	0,171	-0,276																																																																																										
2013	14	0,019	0,028	0,044	0,109	0,187	-0,253																																																																																										
2014	14	0,012	-0,007	0,026	0,123	0,207	-0,204																																																																																										
06-14	146	-0,011	-0,005	-0,023	0,113	0,276	-0,246																																																																																										
EVOLUCIÓN (DISAB) MEDIA LUXEMBURGO 	<table><tr><th colspan="8">Descriptivos Variable DISAB- Evolución por años -LUXEMBURGO</th></tr><tr><th>Años</th><th>Obs</th><th>Media</th><th>Variación</th><th>Mediana</th><th>D.Típ.</th><th>Máx.</th><th>Mín.</th></tr><tr><td>2006</td><td>6</td><td>-0,014</td><td></td><td>-0,033</td><td>0,077</td><td>0,129</td><td>-0,079</td></tr><tr><td>2007</td><td>8</td><td>-0,045</td><td>-0,031</td><td>-0,055</td><td>0,083</td><td>0,077</td><td>-0,187</td></tr><tr><td>2008</td><td>8</td><td>0,011</td><td>0,056</td><td>0,028</td><td>0,093</td><td>0,143</td><td>-0,106</td></tr><tr><td>2009</td><td>8</td><td>-0,056</td><td>-0,067</td><td>-0,034</td><td>0,102</td><td>0,064</td><td>-0,243</td></tr><tr><td>2010</td><td>8</td><td>-0,065</td><td>-0,009</td><td>-0,083</td><td>0,061</td><td>0,024</td><td>-0,163</td></tr><tr><td>2011</td><td>6</td><td>-0,038</td><td>0,027</td><td>-0,016</td><td>0,054</td><td>0,025</td><td>-0,124</td></tr><tr><td>2012</td><td>8</td><td>0,025</td><td>0,063</td><td>-0,008</td><td>0,139</td><td>0,309</td><td>-0,098</td></tr><tr><td>2013</td><td>8</td><td>-0,070</td><td>-0,095</td><td>-0,059</td><td>0,145</td><td>0,152</td><td>-0,278</td></tr><tr><td>2014</td><td>8</td><td>-0,027</td><td>0,043</td><td>-0,011</td><td>0,089</td><td>0,069</td><td>-0,208</td></tr><tr><td>06-14</td><td>68</td><td>-0,031</td><td>-0,013</td><td>-0,024</td><td>0,099</td><td>0,309</td><td>-0,278</td></tr></table>	Descriptivos Variable DISAB- Evolución por años -LUXEMBURGO								Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.	2006	6	-0,014		-0,033	0,077	0,129	-0,079	2007	8	-0,045	-0,031	-0,055	0,083	0,077	-0,187	2008	8	0,011	0,056	0,028	0,093	0,143	-0,106	2009	8	-0,056	-0,067	-0,034	0,102	0,064	-0,243	2010	8	-0,065	-0,009	-0,083	0,061	0,024	-0,163	2011	6	-0,038	0,027	-0,016	0,054	0,025	-0,124	2012	8	0,025	0,063	-0,008	0,139	0,309	-0,098	2013	8	-0,070	-0,095	-0,059	0,145	0,152	-0,278	2014	8	-0,027	0,043	-0,011	0,089	0,069	-0,208	06-14	68	-0,031	-0,013	-0,024	0,099	0,309	-0,278
Descriptivos Variable DISAB- Evolución por años -LUXEMBURGO																																																																																																	
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.																																																																																										
2006	6	-0,014		-0,033	0,077	0,129	-0,079																																																																																										
2007	8	-0,045	-0,031	-0,055	0,083	0,077	-0,187																																																																																										
2008	8	0,011	0,056	0,028	0,093	0,143	-0,106																																																																																										
2009	8	-0,056	-0,067	-0,034	0,102	0,064	-0,243																																																																																										
2010	8	-0,065	-0,009	-0,083	0,061	0,024	-0,163																																																																																										
2011	6	-0,038	0,027	-0,016	0,054	0,025	-0,124																																																																																										
2012	8	0,025	0,063	-0,008	0,139	0,309	-0,098																																																																																										
2013	8	-0,070	-0,095	-0,059	0,145	0,152	-0,278																																																																																										
2014	8	-0,027	0,043	-0,011	0,089	0,069	-0,208																																																																																										
06-14	68	-0,031	-0,013	-0,024	0,099	0,309	-0,278																																																																																										
EVOLUCIÓN (DISAB) MEDIA PORTUGAL 	<table><tr><th colspan="8">Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años – PORTUGAL</th></tr><tr><th>Años</th><th>Obs</th><th>Media</th><th>Variación</th><th>Mediana</th><th>D.Típ.</th><th>Máx.</th><th>Mín.</th></tr><tr><td>2006</td><td>3</td><td>-0,152</td><td></td><td>-0,118</td><td>0,103</td><td>-0,070</td><td>-0,267</td></tr><tr><td>2007</td><td>3</td><td>-0,095</td><td>0,056</td><td>-0,049</td><td>0,098</td><td>-0,029</td><td>-0,208</td></tr><tr><td>2008</td><td>3</td><td>0,026</td><td>0,122</td><td>-0,015</td><td>0,129</td><td>0,171</td><td>-0,076</td></tr><tr><td>2009</td><td>3</td><td>-0,013</td><td>-0,040</td><td>-0,010</td><td>0,022</td><td>0,007</td><td>-0,036</td></tr><tr><td>2010</td><td>3</td><td>0,007</td><td>0,020</td><td>-0,033</td><td>0,090</td><td>0,109</td><td>-0,057</td></tr><tr><td>2011</td><td>3</td><td>-0,053</td><td>-0,060</td><td>-0,086</td><td>0,094</td><td>0,052</td><td>-0,126</td></tr><tr><td>2012</td><td>3</td><td>-0,034</td><td>0,019</td><td>-0,003</td><td>0,077</td><td>0,023</td><td>-0,122</td></tr><tr><td>2013</td><td>2</td><td>-0,060</td><td>-0,026</td><td>-0,060</td><td>0,169</td><td>0,060</td><td>-0,179</td></tr><tr><td>2014</td><td>3</td><td>-0,132</td><td>-0,073</td><td>-0,125</td><td>0,135</td><td>-0,001</td><td>-0,271</td></tr><tr><td>06-14</td><td>26</td><td>-0,056</td><td>0,019</td><td>-0,170</td><td>0,105</td><td>0,171</td><td>-0,271</td></tr></table>	Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años – PORTUGAL								Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.	2006	3	-0,152		-0,118	0,103	-0,070	-0,267	2007	3	-0,095	0,056	-0,049	0,098	-0,029	-0,208	2008	3	0,026	0,122	-0,015	0,129	0,171	-0,076	2009	3	-0,013	-0,040	-0,010	0,022	0,007	-0,036	2010	3	0,007	0,020	-0,033	0,090	0,109	-0,057	2011	3	-0,053	-0,060	-0,086	0,094	0,052	-0,126	2012	3	-0,034	0,019	-0,003	0,077	0,023	-0,122	2013	2	-0,060	-0,026	-0,060	0,169	0,060	-0,179	2014	3	-0,132	-0,073	-0,125	0,135	-0,001	-0,271	06-14	26	-0,056	0,019	-0,170	0,105	0,171	-0,271
Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años – PORTUGAL																																																																																																	
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.																																																																																										
2006	3	-0,152		-0,118	0,103	-0,070	-0,267																																																																																										
2007	3	-0,095	0,056	-0,049	0,098	-0,029	-0,208																																																																																										
2008	3	0,026	0,122	-0,015	0,129	0,171	-0,076																																																																																										
2009	3	-0,013	-0,040	-0,010	0,022	0,007	-0,036																																																																																										
2010	3	0,007	0,020	-0,033	0,090	0,109	-0,057																																																																																										
2011	3	-0,053	-0,060	-0,086	0,094	0,052	-0,126																																																																																										
2012	3	-0,034	0,019	-0,003	0,077	0,023	-0,122																																																																																										
2013	2	-0,060	-0,026	-0,060	0,169	0,060	-0,179																																																																																										
2014	3	-0,132	-0,073	-0,125	0,135	-0,001	-0,271																																																																																										
06-14	26	-0,056	0,019	-0,170	0,105	0,171	-0,271																																																																																										
EVOLUCIÓN (DISAB) MEDIA REINO UNIDO 	<table><tr><th colspan="8">Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años – R.UNIDO</th></tr><tr><th>Años</th><th>Obs</th><th>Media</th><th>Variación</th><th>Mediana</th><th>D.Típ.</th><th>Máx.</th><th>Mín.</th></tr><tr><td>2006</td><td>161</td><td>-0,026</td><td></td><td>-0,014</td><td>0,096</td><td>0,284</td><td>-0,296</td></tr><tr><td>2007</td><td>163</td><td>-0,034</td><td>-0,008</td><td>-0,019</td><td>0,092</td><td>0,251</td><td>-0,300</td></tr><tr><td>2008</td><td>147</td><td>-0,020</td><td>0,014</td><td>-0,010</td><td>0,097</td><td>0,271</td><td>-0,266</td></tr><tr><td>2009</td><td>146</td><td>-0,027</td><td>-0,008</td><td>-0,008</td><td>0,093</td><td>0,228</td><td>-0,280</td></tr><tr><td>2010</td><td>152</td><td>-0,022</td><td>0,005</td><td>-0,014</td><td>0,086</td><td>0,243</td><td>-0,258</td></tr><tr><td>2011</td><td>159</td><td>-0,022</td><td>0,001</td><td>-0,022</td><td>0,098</td><td>0,319</td><td>-0,260</td></tr><tr><td>2012</td><td>155</td><td>0,009</td><td>0,031</td><td>0,008</td><td>0,096</td><td>0,307</td><td>-0,240</td></tr><tr><td>2013</td><td>153</td><td>-0,002</td><td>-0,012</td><td>0,007</td><td>0,100</td><td>0,278</td><td>-0,226</td></tr><tr><td>2014</td><td>154</td><td>0,022</td><td>0,024</td><td>0,009</td><td>0,109</td><td>0,364</td><td>-0,210</td></tr><tr><td>06-14</td><td>1390</td><td>-0,014</td><td>0,048</td><td>-0,008</td><td>-0,300</td><td>0,364</td><td>-0,300</td></tr></table>	Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años – R.UNIDO								Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.	2006	161	-0,026		-0,014	0,096	0,284	-0,296	2007	163	-0,034	-0,008	-0,019	0,092	0,251	-0,300	2008	147	-0,020	0,014	-0,010	0,097	0,271	-0,266	2009	146	-0,027	-0,008	-0,008	0,093	0,228	-0,280	2010	152	-0,022	0,005	-0,014	0,086	0,243	-0,258	2011	159	-0,022	0,001	-0,022	0,098	0,319	-0,260	2012	155	0,009	0,031	0,008	0,096	0,307	-0,240	2013	153	-0,002	-0,012	0,007	0,100	0,278	-0,226	2014	154	0,022	0,024	0,009	0,109	0,364	-0,210	06-14	1390	-0,014	0,048	-0,008	-0,300	0,364	-0,300
Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años – R.UNIDO																																																																																																	
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.																																																																																										
2006	161	-0,026		-0,014	0,096	0,284	-0,296																																																																																										
2007	163	-0,034	-0,008	-0,019	0,092	0,251	-0,300																																																																																										
2008	147	-0,020	0,014	-0,010	0,097	0,271	-0,266																																																																																										
2009	146	-0,027	-0,008	-0,008	0,093	0,228	-0,280																																																																																										
2010	152	-0,022	0,005	-0,014	0,086	0,243	-0,258																																																																																										
2011	159	-0,022	0,001	-0,022	0,098	0,319	-0,260																																																																																										
2012	155	0,009	0,031	0,008	0,096	0,307	-0,240																																																																																										
2013	153	-0,002	-0,012	0,007	0,100	0,278	-0,226																																																																																										
2014	154	0,022	0,024	0,009	0,109	0,364	-0,210																																																																																										
06-14	1390	-0,014	0,048	-0,008	-0,300	0,364	-0,300																																																																																										
EVOLUCIÓN (DISAB) MEDIA SUECIA 	<table><tr><th colspan="8">Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años – SUECIA</th></tr><tr><th>Años</th><th>Obs</th><th>Media</th><th>Variación</th><th>Mediana</th><th>D.Típ.</th><th>Máx.</th><th>Mín.</th></tr><tr><td>2006</td><td>70</td><td>-0,008</td><td></td><td>0,000</td><td>0,081</td><td>0,286</td><td>-0,264</td></tr><tr><td>2007</td><td>70</td><td>-0,014</td><td>-0,006</td><td>-0,001</td><td>0,080</td><td>0,218</td><td>-0,280</td></tr><tr><td>2008</td><td>69</td><td>-0,018</td><td>-0,004</td><td>-0,009</td><td>0,084</td><td>0,199</td><td>-0,232</td></tr><tr><td>2009</td><td>66</td><td>-0,009</td><td>0,009</td><td>0,009</td><td>0,096</td><td>0,322</td><td>-0,263</td></tr><tr><td>2010</td><td>69</td><td>0,001</td><td>0,009</td><td>0,004</td><td>0,078</td><td>0,304</td><td>-0,226</td></tr><tr><td>2011</td><td>72</td><td>-0,009</td><td>-0,009</td><td>0,005</td><td>0,096</td><td>0,320</td><td>-0,261</td></tr><tr><td>2012</td><td>64</td><td>-0,028</td><td>-0,020</td><td>-0,018</td><td>0,097</td><td>0,275</td><td>-0,249</td></tr><tr><td>2013</td><td>70</td><td>0,029</td><td>0,058</td><td>0,026</td><td>0,071</td><td>0,231</td><td>-0,170</td></tr><tr><td>2014</td><td>75</td><td>0,023</td><td>-0,006</td><td>0,020</td><td>0,089</td><td>0,341</td><td>-0,178</td></tr><tr><td>06-14</td><td>625</td><td>-0,003</td><td>0,031</td><td>0,003</td><td>0,087</td><td>0,341</td><td>-0,280</td></tr></table>	Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años – SUECIA								Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.	2006	70	-0,008		0,000	0,081	0,286	-0,264	2007	70	-0,014	-0,006	-0,001	0,080	0,218	-0,280	2008	69	-0,018	-0,004	-0,009	0,084	0,199	-0,232	2009	66	-0,009	0,009	0,009	0,096	0,322	-0,263	2010	69	0,001	0,009	0,004	0,078	0,304	-0,226	2011	72	-0,009	-0,009	0,005	0,096	0,320	-0,261	2012	64	-0,028	-0,020	-0,018	0,097	0,275	-0,249	2013	70	0,029	0,058	0,026	0,071	0,231	-0,170	2014	75	0,023	-0,006	0,020	0,089	0,341	-0,178	06-14	625	-0,003	0,031	0,003	0,087	0,341	-0,280
Descriptivos Variable DISAB - Evolución por años – SUECIA																																																																																																	
Años	Obs	Media	Variación	Mediana	D.Típ.	Máx.	Mín.																																																																																										
2006	70	-0,008		0,000	0,081	0,286	-0,264																																																																																										
2007	70	-0,014	-0,006	-0,001	0,080	0,218	-0,280																																																																																										
2008	69	-0,018	-0,004	-0,009	0,084	0,199	-0,232																																																																																										
2009	66	-0,009	0,009	0,009	0,096	0,322	-0,263																																																																																										
2010	69	0,001	0,009	0,004	0,078	0,304	-0,226																																																																																										
2011	72	-0,009	-0,009	0,005	0,096	0,320	-0,261																																																																																										
2012	64	-0,028	-0,020	-0,018	0,097	0,275	-0,249																																																																																										
2013	70	0,029	0,058	0,026	0,071	0,231	-0,170																																																																																										
2014	75	0,023	-0,006	0,020	0,089	0,341	-0,178																																																																																										
06-14	625	-0,003	0,031	0,003	0,087	0,341	-0,280																																																																																										

Los gráficos están confeccionados a escala distinta para poder apreciar bien la evolución de la variable DISAB
Fuente: elaboración propia

En el análisis descriptivo se observa como todos los países, salvo dos (Irlanda e Italia) parten de una situación en el 2006 en la que el efectivo se encuentra por debajo del nominal (variable DISAB negativa). Es decir, con mecanismos fiscales independientes incentivadores que dejan a las empresas con una presión más suave que la marcada por el tipo estatutario.

Sin embargo, si miramos detenidamente la situación al final del período, año 2014, observamos como este número desciende bastante. Ocho, son los países que siguen presentando variable DISAB negativa. Es decir, hay cinco países, Austria, Dinamarca, Finlandia, R.Unido y Suecia, que en el transcurso del período cambian el signo de la variable. Pasan de ofrecer mecanismos fiscales incentivadores, a aplicar elementos cuyo efecto neto es desincentivador y provocan que la presión fiscal efectivamente soportada sea superior al nominal. Junto con Irlanda e Italia que se mantienen, en total suman siete: la mitad de los países con DISAB positiva al final del período.

Al estudiar la evolución de la variable estado por estado, hay que realizar un análisis más profundo que el efectuado para Europa en su conjunto, pues la casuística es mucho más diversa. Si recordamos los posibles comportamientos en relación a su evolución en la Tabla 8.6. (comportamientos “agravantes” o “atenunantes” de la presión fiscal), tendríamos la siguiente casuística en el espectro total de países:

1. La mayor parte de los países analizados (diez de quince) mantienen comportamientos agravantes de la presión fiscal (disminución de incentivos y/o aumento de desincentivos). Todos ellos partían de variable DISAB negativa (existencia de mecanismos fiscales netos incentivadores con mayor peso de deducciones y ajustes permanentes negativos que los ajustes permanentes positivos).
- 1.1. En cinco de ellos, el agravamiento ha sido muy severo y ha llegado a cambiar el signo de la variable a positiva. Son los cinco países mencionados arriba: Austria, Dinamarca, Finlandia, R.Unido y Suecia.

- 1.2. En los otros cinco, el agravamiento ha sido más suave y no ha llegado a cambiar el signo de la variable. Han disminuido las deducciones y/o ajustes permanentes negativos y/o han aumentado los ajustes permanentes positivos, pero el volumen de los dos primeros sigue estando por encima del volumen de los últimos al final del período. Los incentivos continúan superando a los desincentivos. Es el caso de Alemania, España, Grecia, Holanda y Portugal
2. Tan sólo cinco países han mantenido un comportamiento atenuante de la presión fiscal (aumento de incentivos y/o disminución de desincentivos): Bélgica, Francia, Luxemburgo, Irlanda e Italia. (Color de fuente azul en Tablas 8.16.).
 - 2.1. Tres de ellos, Bélgica, Francia y Luxemburgo, partían de una situación de TIE inferior al nominal (signo negativo de la variable en el 2006). Al aplicar tratados cada vez más favorables han agrandado la distancia entre ambos tipos, provocando finalmente que el efectivo quede todavía más por debajo del nominal en el 2014 (apreciar el signo negativo de la variación, coincidente con el de partida de la variable DISAB).
 - 2.2. El caso de Irlanda e Italia es diferente. Son los únicos que partían de una situación de TIE superior al nominal (signo positivo de la variable DISAB en 2006). El comportamiento atenuante provoca la caída del TIE y disminuye la distancia entre los tipos, quedando el efectivo más cercano al nominal en el 2014 (apreciar el signo también negativo de la variación, pero esta vez contrario al de partida de la variable DISAB). La política es plenamente entendible en Italia, donde tanto nominal como TIE son de los más altos de Europa, pero poco justificable en Irlanda, donde la presión fiscal era la 2ª más baja en el 2006 y cae hasta convertirse en la mínima de la Unión en el 2014.

b) Test estadístico y análisis econométrico (DISAB)

Test de Jonckheere Terpstra

El test de Jonckheere nos permitirá averiguar en qué países se dan diferencias significativas en los Incentivos Fiscales Netos entre años, que provocan una evolución con tendencia decreciente (o comportamiento “agravante” de las condiciones fiscales). La Tabla 8.17. presenta los resultados obtenidos. Aparecen sombreados en gris los países que rechazan la H_0 respecto de la quinta hipótesis, y con color de fuente azul los que presentan, entre los ya mencionados, un orden de prelación distinto (aumento de los Incentivos Fiscales Netos o comportamiento “atenuante”).

TABLA 8.17.
RESULTADOS TEST DE JONCKHEERE TERPSTRA PARA DISAB POR AÑOS
PARA CADA UNO DE LOS PAÍSES

LOCALIZACIÓN	NIVEL SIGNIFICACIÓN	DECISIÓN
1 Alemania	0,000***	Quinta Hipótesis - Rechaza H_0
2 Austria	0,558	Quinta Hipótesis - Conserva H_0
3 Bélgica	0,307	Quinta Hipótesis - Conserva H_0
4 Dinamarca	0,754	Quinta Hipótesis - Conserva H_0
5 España	0,081*	Quinta Hipótesis - Rechaza H_0
6 Finlandia	0,019**	Quinta Hipótesis - Rechaza H_0
7 Francia	0,331	Quinta Hipótesis - Conserva H_0
8 Grecia	0,449	Quinta Hipótesis - Conserva H_0
9 Holanda	0,536	Quinta Hipótesis - Conserva H_0
10 Irlanda	0,082*	Quinta Hipótesis - Rechaza H_0
11 Italia	0,401	Quinta Hipótesis - Conserva H_0
12 Luxemburgo	0,898	Quinta Hipótesis - Conserva H_0
13 Portugal	0,689	Quinta Hipótesis - Conserva H_0
14 Reino Unido	0,000***	Quinta Hipótesis - Rechaza H_0
15 Suecia	0,000***	Quinta Hipótesis - Rechaza H_0

Nivel de significación ***, **, * al 1%, 5% y 10% respectivamente

Fuente: elaboración propia

Análisis Econométrico

La Tabla 8.18. presenta los resultados de los coeficientes del modelo econométrico cuantificando las diferencias observadas en la variable DISAB por años para cada uno de los países. En gris oscuro, las variaciones a lo largo del período de los países que, respecto de la quinta hipótesis, rechazaban la H_0 por el test de Jonckheere; en gris claro, las de aquellos que sin rechazar la hipótesis nula según el test, sí son significativas según el modelo econométrico

Capítulo VIII. Evolución de la Presión Fiscal

con un nivel de significación de al menos el 5% y por tanto destacables; finalmente, con color de fuente azul, aquellas que representan entre las ya mencionadas un orden de prelación distinto (una aumento de los Incentivos Fiscales Netos o comportamiento “atenuante” de la presión fiscal).

TABLA 8.18.
MODELO ECONOMETRICO 2 PARA DISAB POR AÑOS
COEFICIENTES ESTIMADOS PARA CADA UNO DE LOS PAÍSES

AÑOS	Alemania	Austria	Bélgica	Dinamarca	España	Finlandia	Francia
C	-0,084*** (0,008)	-0,025** (0,01)	-0,085*** (0,009)	-0,002 (0,013)	-0,101*** (0,010)	-0,018 (0,011)	-0,052*** (0,007)
2007	0,005 (0,011)	-0,008 (0,013)	-0,002 (0,016)	0,007 (0,018)	-0,023 (0,017)	-0,011 (0,015)	-0,001 (0,010)
2008	0,062*** (0,011)	0,024 (0,018)	-0,037** (0,017)	-0,017 (0,019)	0,058*** (0,017)	-0,009 (0,015)	-0,001 (0,009)
2009	0,059*** (0,011)	0,012 (0,019)	-0,016 (0,019)	0,019 (0,023)	0,040** (0,018)	-0,003 (0,015)	0,006 (0,011)
2010	0,06*** (0,010)	-0,002 (0,016)	-0,058*** (0,015)	0,014 (0,017)	0,054*** (0,017)	-0,007 (0,016)	0,011 (0,010)
2011	0,067*** (0,01)	-0,012 (0,015)	-0,021 (0,014)	0,023 (0,016)	0,046** (0,022)	-0,014 (0,016)	0,020** (0,009)
2012	0,054*** (0,010)	0,01 (0,024)	-0,043** (0,017)	0,017 (0,016)	0,019 (0,02)	0,002 (0,015)	0,017* (0,009)
2013	0,059*** (0,010)	0,011 (0,017)	-0,031 (0,022)	-0,003 (0,017)	0,025* (0,015)	0,002 (0,017)	0,008 (0,009)
2014	0,079*** (0,011)	0,042** (0,018)	-0,014 (0,012)	0,017 (0,020)	0,057** (0,023)	0,026* (0,016)	-0,023** (0,010)
R ² ajustado	0,234	0,368	0,581	0,356	0,415	0,350	0,369
Durbin-Watson	1,64	1,978	1,921	1,668	1,739	1,871	1,678
F-statistic	3,246	4,959	9,766	4,864	5,571	4,636*	5,583
Akaike	-1,838	-2,086	-2,336	-2,135	-2,018	-2,287	-2,361
Nivel de significación *** **, * al 1%, 5% y 10% respectivamente							
Errores estándar robustos entre paréntesis							

Fuente: elaboración propia

AÑOS	Grecia	Holanda	Irlanda	Italia	Luxemburgo	Portugal	R.Unido	Suecia
C	-0,046** (0,018)	-0,064*** (0,011)	0,075*** (0,010)	0,008 (0,019)	-0,015 (0,027)	-0,150*** (0,046)	-0,027*** (0,006)	-0,011 (0,008)
2007	0,051** (0,022)	0,052*** (0,018)	-0,002 (0,014)	-0,033 (0,026)	-0,031 (0,04)	0,056 (0,088)	-0,006 (0,008)	-0,006 (0,010)
2008	0,049** (0,024)	0,05*** (0,018)	0,004 (0,017)	-0,012 (0,025)	0,025 (0,036)	0,178*** (0,058)	0,009 (0,009)	-0,004 (0,011)
2009	0,074** (0,031)	0,015 (0,019)	-0,005 (0,014)	-0,016 (0,028)	-0,041 (0,044)	0,139** (0,051)	0,001 (0,009)	0,006 (0,011)
2010	0,138*** (0,026)	0,036** (0,018)	-0,011 (0,014)	0,044 (0,027)	-0,050 (0,033)	0,158*** (0,048)	0,003 (0,008)	0,011 (0,010)
2011	0,088*** (0,023)	0,017 (0,02)	0,015 (0,016)	0,036 (0,031)	-0,023 (0,031)	0,098* (0,050)	0,005 (0,008)	0,002 (0,013)
2012	0,053* (0,028)	0,029* (0,017)	-0,006 (0,02)	-0,006 (0,028)	0,04 (0,054)	0,118* (0,056)	0,036*** (0,008)	-0,017 (0,013)
2013	0,02 (0,048)	0,01 (0,019)	-0,038** (0,018)	0,021 (0,025)	-0,055 (0,055)	0,072 (0,069)	0,024*** (0,009)	0,042*** (0,010)
2014	0,016 (0,029)	0,008 (0,018)	-0,046** (0,019)	-0,007 (0,031)	-0,012 (0,042)	0,019 (0,062)	0,049*** (0,01)	0,033*** (0,012)
R ² ajustado	0,380	0,351	0,581	0,399	-0,071	0,254	0,336	0,306
Durbin-Watson	1,216	1,687	1,545	1,456	2,371	2,028	1,722	1,814
F-statistic	4,203	4,514	9,798	4,571	0,704	1,852	4,99	4,311
Akaike	-1,644	-2,08	-2,584	-1,867	-1,513	-1,675	-2,099	-2,276
Nivel de significación *** **, * al 1%, 5% y 10% respectivamente								
Errores estándar robustos entre paréntesis								

Fuente: elaboración propia

El test de Jonckheere Terpstra ratifica los resultados del análisis descriptivo para la variable DISAB en seis países, si bien en uno de ellos, Irlanda, el orden de prelación es al revés: aumento de los Incentivos Fiscales Netos o comportamiento “atenuante” de la presión fiscal (en Irlanda se trata más bien de una disminución de los desincentivos). Así pues, son cinco los países donde se acepta la hipótesis alternativa de disminución de incentivos netos: Alemania, España, Finlandia, R.Unido y Suecia. Todos ellos con un nivel de significación inferior al 1%, salvo Finlandia (inferior al 5%) y España (inferior al 10%). Al igual que con el TIE, a pesar de haber un mayor número de países en los que no se acepta la tendencia decreciente de los Incentivos Fiscales Netos, entre los cinco que sí la aceptan vuelven a encontrarse Alemania y Reino, que marcan las pautas de Europa al tener mayor representatividad en número de empresas. En todos ellos se partía de DISAB negativa, es decir, deducciones y/o ajustes permanentes negativos, que han sido disminuidos.

En cuanto al modelo econométrico, de nuevo Luxemburgo y Grecia muestran para la variable DISAB por años, los mismos problemas que antes para la variable TIE (escasa bondad del ajuste en Luxemburgo, autocorrelación de los residuos para Grecia). Tampoco ahora presentan variaciones significativas.

Respecto de los países que han rechazado la hipótesis nula en el test de Jonckheere, todos ellos muestran ahora variaciones significativas en el modelo econométrico:

- Comentamos en primer lugar los que aceptan la hipótesis alternativa de evolución decreciente de los incentivos fiscales netos (comportamiento “agravante” de la presión fiscal). Alemania, partía de un TIE bastante inferior al nominal (8'4 puntos porcentuales por debajo), pero es de los cinco, el país que más ha minorado su nivel de deducciones (en 8 puntos porcentuales). Ha dejado pues los tipos (nominal y efectivo) muy próximos en el último año 2014. En España la situación de partida aún era más exagerada con un TIE 10 puntos por debajo de su nominal. Ha minorado sus deducciones en 6 puntos porcentuales. Finalmente Reino

Unido, Suecia y Finlandia partían de TIEs no tan inferiores (tan sólo 2'7, 1'1 y 1'8 puntos por debajo de sus respectivos nominales), y por ello la variación ha sido lógicamente de menor magnitud (de 5, 3 y 2'5 puntos porcentuales). Aún así, en los tres casos la variación ha superado el nivel de partida de la variable DISAB negativa y por lo tanto ha cambiado de signo manifestando el predominio de los mecanismos desincentivadores (ajustes permanentes positivos) por encima de las deducciones al final de 2014. En cuanto a los niveles de significación de las variaciones, Alemania, R.Unido y Suecia, al igual que antes, con un alto nivel de significación del 1%, España sin embargo con un nivel de significación del 5% mayor que en Jonckheere y más fuerte que Finlandia (10%).

- En segundo lugar, veamos en Irlanda, que en Jonckheere rechazaba la hipótesis nula pero con un orden de prelación distinto (aumento de incentivos netos o comportamiento “atenuante” de la presión fiscal), como se cuantifica esta variación en el modelo econométrico. Los irlandeses partían de un TIE 7'5 puntos por encima de su nominal y por tanto existencia de desincentivos fiscales netos. El modelo econométrico cuantifica el comportamiento atenuante en una disminución de estos desincentivos de 5 puntos porcentuales.

Por otra parte, el modelo econométrico presenta países con variaciones significativas que no han rechazado la hipótesis nula en Jonckheere por razones de volatilidad:

- Con el mismo orden de prelación y por tanto aceptando la hipótesis alternativa de comportamiento “agravante” de la presión fiscal: Austria. Disminuye los incentivos fiscales netos en 4 puntos porcentuales con un nivel de significación del 5%.
- Con distinto orden de prelación (comportamiento “atenuante” de la presión fiscal): Bélgica y Francia. El modelo presenta aumentos de los

incentivos fiscales netos en torno a los 4 y 2 puntos porcentuales respectivamente, con un nivel de significación del 5%.

Sirva la Tabla siguiente 8.19. para recopilar la información sobre la evolución de la variable DISAB en los distintos países. Sombreados en gris aparecen los países en los que disminuyen los Incentivos Fiscales Netos a lo largo del período tal y como sucede para el conjunto de la Unión Europea (comportamiento “agravante” de la presión fiscal a través de estos mecanismos).

TABLA 8.19.
RESUMEN CASUÍSTICA PAÍSES
EN RELACIÓN A LA EVOLUCIÓN DE DISAB A LO LARGO DEL PERÍODO

Comportamiento Agravante de la Presión Fiscal a través de Mecanismos Fiscales Independientes (10)		Comportamiento Atenuante de la Presión Fiscal a través de Mecanismos Fiscales Independientes (5)	
Muy severo	No tan severo		
DISAB cambia de - a +	DISAB empieza y termina con –	DISAB empieza y termina con –	DISAB empieza y termina con +
De incentivos a desincentivos netos	Disminuyen incentivos netos	Aumentan incentivos netos	Disminuyen Desincentivos netos
Parte de mecanismos incentivadores a través de deducciones y ajustes permanentes negativos que desaparecen y dejan paso al liderazgo de los ajustes permanentes positivos	Parte de mecanismos incentivadores a través de deducciones y ajustes permanentes negativos que disminuyen	Parte de mecanismos incentivadores a través de deducciones y ajustes permanentes negativos, que aumentan	Parte de mecanismos desincentivadores a través de ajustes permanentes positivos que disminuyen
Austria M	Alemania Jk M	Bélgica M	Irlanda Jk M
Dinamarca	España Jk M	Francia M	Italia
Finlandia Jk M	Grecia	Luxemburgo	
R.Unido Jk M	Holanda		
Suecia Jk M	Portugal		

Jk = Ratificado singificativamente por test estadístico de Jonckheere

M = Con variaciones significativas en modelo econométrico

Fuente: elaboración propia

Respecto a la quinta hipótesis, la H_1 que establece una tendencia decreciente de los Incentivos Fiscales Netos, o comportamiento agravante de la presión fiscal a través de mecanismos fiscales independientes al nominal a lo largo del período, se acepta en cinco países según el test de Jonckheere. Entre ellos se encuentran de nuevo, como sucedía con el TIE, los de mayor representatividad en Europa: Alemania, Reino Unido y Suecia. El modelo econométrico añade otro país que presenta disminución significativa entre el 2006 y el 2014: Austria. La existencia de volatilidad en éste último a lo largo del período impide que acepte la formación de tendencia.

Analizadas por separado las variables TIE y DISAB, veamos a continuación en la siguiente Tabla 8.20. una relación de la evolución de la primera con las evoluciones de la segunda y del tipo nominal. Un incremento del TIE podría explicarse por un incremento del nominal, por una disminución de los Incentivos Fiscales Netos medidos a través de la variable DISAB negativa, o por ambas cosas. Una disminución del TIE podría venir explicada en unos casos por una reducción del nominal, en otros por un aumento de los Incentivos Fiscales Netos, o finalmente, por ambas cosas. Interpretando con signo + todo aquello que va en la línea de favorecer al contribuyente a través de una menor presión fiscal y como – todo aquello que van en sentido contrario, tendríamos:

+ ↓ TIE	=	+ ↓ NOM	+ ↑ Incentivos Fiscales Netos (comportamiento “atenuante”)
- ↑ TIE	=	- ↑ NOM	- ↓ Incentivos Fiscales Netos (comportamiento “agravante”)

TABLA 8.20.
RESUMEN CASUÍSTICA PAÍSES
EN RELACIÓN A LA EVOLUCIÓN CONJUNTA NOMINAL-DISAB, DESEMBOLCANDO
EN EVOLUCIÓN DEL TIE A LO LARGO DEL PERÍODO

	PAÍS	TIE		NOM	INCENTIVOS FISCALES NETOS	OBSERVACIONES	
1	AL	+ ↓ Jk/M	=	+ ↓	- ↓ Jk/M	Conducta más repetida (Conducta Standard): Reducción del nominal compensada con reducción de incentivos (donde pesa más lo 1º que lo 2º)	
2	DI	+ ↓ Jk/M	=	+ ↓	- ↓	" "	
3	FI	+ ↓ M	=	+ ↓	- ↓ Jk/M	" "	
4	GR	+ ↓	=	+ ↓	- ↓	" "	
5	HO	+ ↓ Jk/M	=	+ ↓	- ↓	" "	
6	RU	+ ↓ Jk/M	=	+ ↓	- ↓ Jk/M	" "	
7	SU	+ ↓ Jk/M	=	+ ↓	- ↓ Jk/M	" "	
8	**IT	+ ↓ M	=	+ ↓	+ ↑*	Doble trato favorable: Reducción del nominal y aumento de incentivos	Lógico pues Italia partía del TIE máximo de la UE en 2006
9	***IR	+ ↓ Jk/M	=	Cte	+ ↑* Jk/M	Trato favorable: Aumento de incentivos	Llamativo porque Irlanda partía de TIE muy bajo en 2006
10	BE	+ ↓ M	=	Cte	+ ↑ M	" "	
11	LU	+ ↓	=	Cte	+ ↑	" "	
12	***FR	- ↑ Jk/M	=	- ↑	+ ↑ M	Trato desfavorable: Aumento del nominal (paliado con reducción de incentivos insuficiente)	Llamativo porque Francia partía de TIE muy alto en 2006
13	**PO	- ↑ M	=	- ↑	- ↓	Doble trato desfavorable: Aumento del nominal y reducción de incentivos	Lógico pues Portugal partía de TIE mínimo de la UE en 2006
14	AU	- ↑ M	=	Cte	- ↓ M	Trato desfavorable: Reducción de incentivos	
15	ES	- ↑ M	=	+ ↓	- ↓ Jk/M	Trato desfavorable: Disminución del nominal compensada en exceso por reducción de incentivos	

Marcados en gris los ítems que en cada caso pesan más en el comportamiento del TIE

"Jk" = Tendencia ratificada por el test estadístico de Jonckheere

"M" = Con variaciones significativas en modelo econométrico

* En Italia e Irlanda este incremento de Incentivos Fiscales Netos se da a través de una reducción de perjuicios fiscales tales como ajustes permanentes positivos (más que de un incremento de deducciones). Se trata de una ↓ disminución de DISAB positiva.

** Países con conductas fiscales distintas a la standard, pero no llamativas. Lógicas y esperables teniendo en cuenta su situación de partida en 2006

*** Países con conductas fiscales distintas a la standard y llamativas. Poco esperables teniendo en cuenta su situación de partida en 2006.

Fuente: elaboración propia

Podemos extraer que la situación más común ha sido la de disminución del nominal, paliada a través de una reducción de los incentivos fiscales, si bien no suficiente como para impedir la caída del efectivo (7 países en esta situación). La disminución de incentivos ha podido ser ratificada, mediante los tests estadísticos y el análisis econométrico, en los estados de mayor representatividad en Europa: Alemania y Reino Unido y Suecia.

Por su parte Italia recibe un trato muy favorable. La disminución del TIE tiene una doble explicación: reducción del nominal pero además, como ya se ha mencionado, aumento de los incentivos fiscales (en este caso más bien reducción de desincentivos pues partía de DISAB positiva) . En la línea con lo dicho anteriormente, tal cosa resultaba lógica al partir en el año 2006 del TIE máximo de la Unión Europea.

En el extremo opuesto, pero también actuando de manera esperable, estaría Portugal, donde las políticas han sido exigentes en ambos sentidos, tanto aumentando el nominal como reduciendo los incentivos. Esperable porque en contraposición a Italia, Portugal partía del TIE mínimo de la Unión Europea en el 2006.

Llamativas resultan las conductas de Francia e Irlanda, si bien por razones opuestas. Francia porque la subida del nominal, superior al efecto del aumento de los incentivos, ha desembocado en un aumento del TIE cuando éste ya partía de niveles altos en el 2006 (tercero más alto de la Unión en aquel año). Irlanda por todo lo contrario. Si bien no toca el nominal, permite un aumento del nivel de incentivos (en este caso como Italia reducción de desincentivos) que provoca la disminución de un TIE ya en mínimos (segundo más bajo de la Unión en el 2006 que pasa a ser el mínimo en el 2014).

La conducta de España se ha caracterizado por una reducción de ambas cosas, nominal e incentivos, si bien más acentuada en cuanto a esto último, lo que ha provocado un aumento del TIE. Este comportamiento resultaba más que esperable si observamos que partía del segundo puesto más alto de la Unión Europea en nivel de incentivos en el 2006.

5. Conclusiones 2: sobre la comparación entre años o evolución

En este capítulo hemos tratado de realizar un análisis de la evolución de la presión fiscal soportada por las sociedades cotizadas europeas a lo largo del intervalo temporal 2006-2014.

Tras el análisis de los resultados obtenidos a través de los distintos tests estadísticos, podemos confirmar como el advenimiento de la crisis provoca la adopción de una serie de medidas en el conjunto de la Unión Europea, encaminadas a paliar sus efectos en los niveles de recaudación.

Por una parte, el análisis descriptivo muestra como las estrategias de competencia fiscal de disminución sucesiva del nominal de la etapa anterior, no podemos decir que sean eliminadas, pero se ven ralentizadas. El tipo nominal medio europeo cae 5 puntos porcentuales entre el 2006 y el 2014, frente a los 8 de bajada de la década anterior.

Por otra parte, se lleva a cabo una medida agravante de las condiciones fiscales a través de mecanismos independientes al nominal: se encuentran diferencias significativas en la media europea de incentivos fiscales netos entre los distintos años objeto de estudio, tanto a través del test de Jonckheere Terpstra como en el análisis econométrico, aceptándose una evolución con tendencia decreciente, y en concreto, una disminución significativa a lo largo del período en torno a los 3 puntos porcentuales. Los tipos medios europeos nominal y efectivo, están cada año más cerca²⁸. Esta conducta se ha podido ratificar en seis países. Cinco tanto aceptando la tendencia decreciente a través del test de Jonckheere Terpstra, como por una disminución significativa a lo largo del período presentada en el modelo econométrico: Alemania, Reino

²⁸ Mencionar que los mecanismos fiscales independientes medios europeos han mantenido la forma de incentivos fiscales netos (con preponderancia de las deducciones y los ajustes permanentes negativos por encima de los ajustes permanentes positivos) de manera ininterrumpida a lo largo de todos los años del período. En ningún año se ha dado la situación inversa.

Unido, Suecia, España y Finlandia. Uno más tan sólo a través de esto último: Austria. Entre ellos se encuentran los de mayor representatividad en Europa: Alemania, Reino Unido y Suecia.

A pesar de todo ello, las medidas no han sido suficientes como para impedir que cayera la tributación efectiva por impuesto sobre sociedades. Ni la ralentización es una eliminación de la caída del nominal, ni la disminución de incentivos (3 puntos porcentuales) ha sido lo cuantiosa como para absorber esa caída (5 puntos). Consecuentemente, se han detectado diferencias significativas en el TIE medio europeo entre los distintos años, de nuevo por medio tanto del test de Jonckheere como del análisis econométrico, presentando la variable una evolución con tendencia decreciente y una disminución significativa en torno a los 2 puntos porcentuales a lo largo del período. Esta conducta se ha podido ratificar en nueve países. Seis a través del test de Jonckheere y el análisis econométrico: Alemania, Reino Unido, Suecia, Dinamarca, Holanda e Irlanda. Tres más sólo a través del análisis econométrico: Bélgica, Finlandia e Italia. Entre ellos se encuentran de nuevo los países de mayor representatividad en Europa: Alemania, Reino Unido y Suecia.

CAPÍTULO IX.
ATRIBUTOS ECONÓMICO-
FINANCIEROS QUE INFLUYEN
EN EL NIVEL DE PRESIÓN
FISCAL SOPORTADO POR LAS
EMPRESAS DE LA UNIÓN
EUROPEA

CAPÍTULO IX. ATRIBUTOS ECONÓMICO-FINANCIEROS QUE INFLUYEN EN EL NIVEL DE PRESIÓN FISCAL SOPORTADO POR LAS EMPRESAS DE LA UNIÓN EUROPEA

1. Objetivo 3

La última parte de esta investigación empírica pretende determinar qué atributos económico-financieros tienen mayor incidencia en la tributación efectiva de las empresas cotizadas europeas. Trata de analizar la dirección y magnitud de las relaciones entre una serie de indicadores de tales atributos y el tipo impositivo efectivo. La finalidad es entender cómo ciertas políticas empresariales pueden afectar a la presión fiscal efectivamente soportada por la sociedad, y proporcionar información valiosa para la toma de decisiones sobre planificación fiscal dentro de la empresa²⁹.

2. Hipótesis

Las hipótesis versarán sobre el signo de la relación entre algunos de los indicadores de los distintos atributos empresariales y la variable TIE. Así, y de acuerdo a los argumentos expuestos en el apartado de definición de variables, las hipótesis a contrastar serán:

²⁹ Identificando como finalidad de la planificación fiscal no la minimización de la carga impositiva, sino la maximización del ratio de rentabilidad después de impuestos (Shackelford y Shevlin, 2001).

Respecto a la relación entre el atributo Tamaño y la Tributación Efectiva:

Sexta Hipótesis:

H_0 : La relación entre el TIE y LACT es inversa

H_1 : La relación entre el TIE y LACT es directa

Séptima Hipótesis:

H_0 : La relación entre el TIE y EMPL es inversa

H_1 : La relación entre el TIE y EMPL es directa

Octava Hipótesis:

H_0 : La relación entre el TIE e ING es inversa

H_1 : La relación entre el TIE e ING es directa

Respecto a la relación entre el atributo Estructura Económica y la Tributación Efectiva:

Novena Hipótesis:

H_0 : La relación entre el TIE e ICAP es directa

H_1 : La relación entre el TIE e ICAP es inversa

Respecto a la relación entre la Política de I+D y la Tributación Efectiva:

Décima Hipótesis:

H_0 : La relación entre el TIE e I+D es directa

H_1 : La relación entre el TIE e I+D es inversa

3. Metodología empleada

Para determinar los atributos económico financieros de mayor incidencia en la tributación efectiva, llevaremos a cabo un análisis econométrico a través de estimaciones de modelos de regresión lineal múltiple por el método de mínimos cuadrados ordinarios, como ya hicimos en el análisis por años del capítulo VIII.

En primer lugar hablaremos de los modelos para determinar qué atributos dentro de la propia empresa son los de mayor incidencia en la tributación efectiva. En segundo lugar hablaremos de los modelos para estudiar la influencia según el tipo de actividad que realice.

Respecto a los atributos empresariales, los modelos serán los siguientes:

$$\text{TIE} = \beta_0 + \beta_1 \text{LACTit} + \beta_2 \text{EMPLit} + \beta_3 \text{INGit} + \beta_4 \text{EBITDAit} + \beta_5 \text{ROAit} + \beta_6 \text{ENDit} + \beta_7 \text{ROEit} + \beta_8 \text{ICAPit} + \beta_9 I_+ \text{Dit} + \beta_{10} \text{AR}(1) + \varepsilon_i \quad \text{Modelo 3}$$

$$\text{DISAB} = \beta_0 + \beta_1 \text{LACTit} + \beta_2 \text{EMPLit} + \beta_3 \text{INGit} + \beta_4 \text{EBITDAit} + \beta_5 \text{ROAit} + \beta_6 \text{ENDit} + \beta_7 \text{ROEit} + \beta_8 \text{ICAPit} + \beta_9 I_+ \text{Dit} + \beta_{10} \text{AR}(1) + \varepsilon_i \quad \text{Modelo 4}$$

Las variables dependientes serán el TIE en el modelo 3 y DISAB en el 4. Las variables explicativas serán los indicadores de los atributos empresariales, nueve indicadores ya definidos en el apartado 3 del capítulo VI:

1. (LACT) Logaritmo Neperiano del Activo Total
2. (EMPL) Número de Empleados
3. (ING) Ingresos de la Explotación
4. (EBITDA) Rtado. antes de Amortizaciones, Intereses e Impuestos
5. (ROA) Rentabilidad Económica
6. (END) Endeudamiento
7. (ROE) Rentabilidad Financiera
8. (ICAP) Intensidad de Capital
9. (I+D) Gastos de Investigación y Desarrollo

Inicialmente se realizó la estimación incluyendo un décimo indicador como regresor: (CF) “Rentabilidad de los Fondos Ajenos”. Si bien esta variable partía de un número inferior de empresas y provocaba efectuar el ajuste a partir de 5.301 observaciones. Los resultados mostraron que la variable no era significativa y se optó por no incluirla en el modelo definitivo permitiendo que partiera de un número de observaciones superior (6.249 observaciones).

Respecto a los sectores, los modelos serán los siguientes:

$TIE = \beta_0 + \sum_{i=1}^{16} \beta_i \text{ Sectores} + \beta_{17} AR(1) + \varepsilon_i$	Modelo 5
---	----------

$DISAB = \beta_0 + \sum_{i=1}^{16} \beta_i \text{ Sectores} + \beta_{17} AR(1) + \varepsilon_i$	Modelo 6
---	----------

En estos dos modelos 5 y 6, las variables dependientes serán también el TIE y DISAB. Las explicativas serán los sectores de actividad económica, introducidas a través de variables dummy que tomarán el valor 1 en caso de ser el sector estudiado y 0 en caso contrario. Para evitar problemas de multicolinealidad perfecta, el modelo no incluirá uno de los sectores de actividad, el “Sector Primario”, tomado como sector de referencia. Quedarán pues dieciséis sectores para ser introducidos como variables dummy:

1. Alimentación
2. Maquinaria y Mobiliario
3. Transporte
4. Comunicaciones
5. Madera y Papel
6. Metal
7. Químicas y Plásticos
8. Hostelería
9. Energía
10. Construcción
11. Otros servicios
12. Edición e Imprenta
13. Textiles y Cuero
14. Distribución
15. Educación y Salud
16. Administración Pública y Defensa

Respecto a los cuatro modelos, realizado el test de raíces unitarias de Levin, Lin y Chu, no existen problemas de estacionalidad en las variables explicativas ni en las dependientes en ninguno de ellos.

Para la heterocedasticidad se aplicará la misma solución que en el modelo por años estimándose los ajustes mediante el método de White con errores estándar robustos.

Al detectarse autocorrelación serial positiva a través del estadístico Durbin Watson con valores alrededor de 1, todos los modelos se estimarán incluyendo un esquema AR(1). El esquema recoge la autocorrelación, la inercia de la variable dependiente de un año respecto a otro. Al incluirlo el estadístico pasa a tomar valores aceptables próximos a 2.

Por último indicar que se estimarán los modelos mediante la ponderación por secciones transversales. " β_0 " será el coeficiente independiente y " ε_i " los residuos. El programa utilizado para efectuar los ajustes será el EVIEWS.

4. Resultados obtenidos

El análisis de los resultados sobre la relación entre los atributos económico-financieros y la tributación efectiva lo dividiremos en dos partes. Primero contemplaremos la influencia de las variables dentro de la propia empresa: los atributos empresariales. El modelo econométrico nos aportará evidencia sobre los indicadores significativos, sobre el sentido de la relación que mantienen con el TIE (directa o inversa) y sobre su importancia relativa. En segundo lugar contemplaremos las diferencias en el nivel de TIE según sectores. Finalmente trataremos de relacionar los resultados de ambos análisis. A priori deberían guardar coherencia siendo los sectores de mayor (menor) TIE aquellos intensivos en los atributos empresariales de mayor importancia relativa que mantengan una relación directa (inversa) con el TIE.

4.1. Análisis por Atributos Empresariales

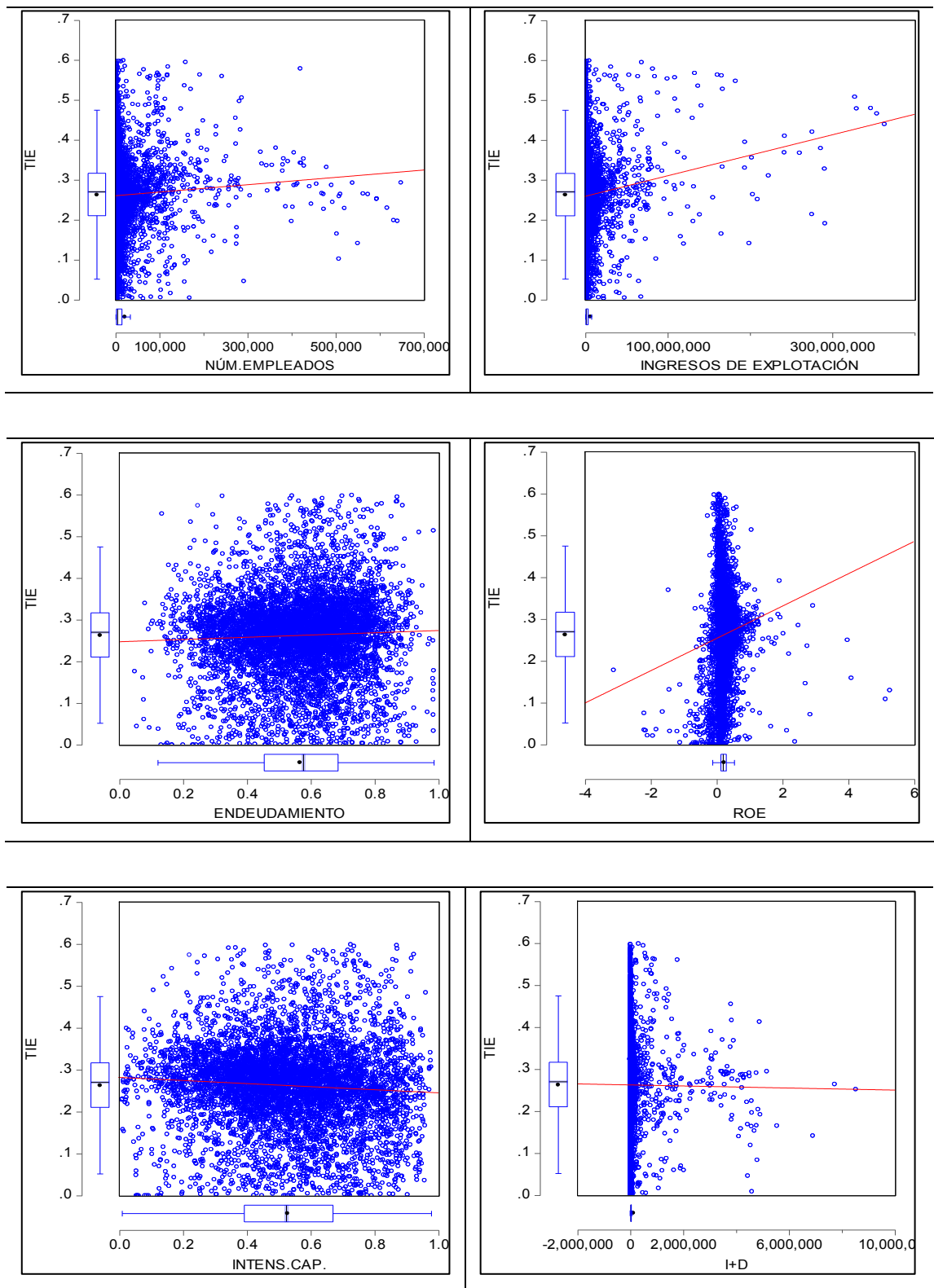
En primer lugar presentaremos en la Tabla 9.1. la matriz de coeficientes de correlación de Pearson entre las variables implicadas. Se observa como las correlaciones más elevadas se dan en primer lugar entre los Ingresos de Explotación y el EBITDA (0'886) y en segundo lugar entre la Rentabilidad Económica y la Rentabilidad Financiera (0'671).

TABLA 9.1.
 MATRIZ DE COEFICIENTES DE CORRELACIÓN DE PEARSON
 ENTRE LAS VARIABLES EXPLICATIVAS DEL MODELO 3
 (TIE POR ATRIBUTOS EMPRESARIALES)

VARIABLE	TIE	LACT	EMPL	ROA	ING	ICAP	EBITDA	I+D	END	ROE
TIE	1,000									
LACT	0,025**	1,000								
EMPL	0,048***	0,525***	1,000							
ROA	0,103***	-0,075***	-0,055***	1,000						
ING	0,102***	0,500***	0,536***	-0,015	1,000					
ICAP	-0,071***	0,409***	0,144***	-0,201***	0,134***	1,000				
EBITDA	0,110***	0,530***	0,466***	0,045***	0,886***	0,205***	1,000			
I+D	-0,006	0,367***	0,454***	0,007	0,449***	0,050***	0,453***	1,000		
END	0,043***	0,387***	0,235***	-0,297***	0,150***	0,175***	0,129***	0,084***	1,000	
ROE	0,102***	0,048***	0,014	0,671***	0,022*	-0,084***	0,077***	0,032**	0,099***	1,000
Nivel de significación ***, **, * al 1%, 5% y 10% respectivamente										
Fuente: elaboración propia										

Los Gráficos 9.1. muestran la representación de la correlación entre los atributos empresariales que han salido significativos en el modelo 3 y el TIE.

GRÁFICOS 9.1.
CORRELACIÓN DE CADA VARIABLE EXPLICATIVA SIGNIFICATIVA
DEL MODELO 3 Y EL TIE



Fuente: elaboración propia

Tal y como puede verse en la Tabla 9.2. en la que se muestra el factor de inflación de la varianza, no se han detectado problemas de multicolinealidad en el modelo causados por correlación de las variables explicativas (todas ellas con VIF centrado inferior a 10).

TABLA 9.2.
FACTOR DE INFLACIÓN DE LA VARIANZA

VARIABLE	COEFFICIENT VARIANCE	UNCENTERED VIF	CENTERED VIF
C	0,002558	2609,941	NA
LACT	1,29E-05	2493,684	1,160832
EMPL	1,93E-14	9,596764	1,321818
ING	7,96E-20	4,735600	1,954151
EBITDA	2,95E-18	4,870674	1,907126
ROA	0,002281	21,09948	2,746195
END	0,000409	131,8367	1,283459
ROE	0,000238	13,79497	2,689561
ICAP	0,000497	141,6424	1,120827
I+D	2,55E-16	4,278114	1,461648

Fuente: elaboración propia

La Tabla 9.3. presenta los valores correspondientes a los coeficientes de ambas regresiones y el resumen de las estimaciones. Cada coeficiente indica el cambio en la variable dependiente ante variaciones unitarias de la variable explicativa correspondiente. Su signo representa por tanto, la dirección de la relación existente entre ellas. El montante del coeficiente sera el indicador de la importancia relativa de cada variable explicativa en la dependiente.

El modelo econométrico explica el 40% de la varianza del TIE y el 35% de la varianza de DISAB. Por otra parte, no presentan problemas de dependencia de los residuos (Durbin-Watson entre el 1'5 y el 2'5).

Más de la mitad de las variaciones en el TIE (58%) y de las variaciones en DISAB (54%) son consecuencia de la inercia de la variable dependiente reflejada por medio de la variable AR(1). Así lo indican los coeficientes alcanzados por el esquema AR(1) que resulta significativo al 1% en ambos modelos.

TABLA 9.3.
MODELOS ECONÓMÉTRICOS 3 Y 4
PARA TIE Y DISAB POR ATRIBUTOS EMPRESARIALES

ATRIBUTOS EMPRESARIALES	TIE	DISAB
C	0,2656*** (0,0109)	0,0161 (0,0112)
LACT	0,0003 (0,0008)	-0,0023** (0,0009)
EMPL	0,0000** (0,0000)	-0,0000** (0,0000)
ING	0,0000*** (0,0000)	0,0000*** (0,0000)
EBITDA	-0,0000 (0,0000)	0,0000 (0,0000)
ROA	-0,0136 (0,0212)	0,0075 (0,0209)
END	0,0216** (0,0091)	0,0167* (0,0097)
ROE	0,0217** (0,0093)	0,0188** (0,0092)
ICAP	-0,0437*** (0,0071)	-0,0158** (0,0070)
I+D	-0,0000*** (0,0000)	-0,0000*** (0,0000)
AR(1)	0,5797*** (0,0107)	0,5350*** (0,0113)
R2 ajustado	0,4035	0,3463
Durbin-Watson	2,0957	2,0682

Nivel de significación ***, **, * al 1%, 5% y 10% respectivamente
Errores estándar robustos entre paréntesis

Fuente: elaboración propia

Entre los indicadores significativos, la variable que presenta mayor importancia relativa (mayor coeficiente) es la Intensidad de Capital (ICAP). El signo del coeficiente manifiesta que mayores niveles de Intensidad de Capital provocan menores TIEs. Se rechaza pues la H_0 respecto de la novena hipótesis, aceptándose la H_1 que establece una relación inversa entre TIE e ICAP. Tal cosa resulta coherente con los resultados de la variable en el ajuste efectuado para DISAB, donde también resulta significativa y presenta una relación directa con el nivel de incentivos fiscales netos (a mayor Intensidad de Capital

mayores incentivos fiscales). El signo negativo en este caso (-0,0158) hay que interpretarlo como una disminución de desincentivos fiscales, puesto que el valor de partida de DISAB representado por la Constante C es positivo.

Las variables Endeudamiento (END) y Rentabilidad Financiera (ROE) también salen significativas, pero con una importancia relativa inferior a la Intensidad de Capital (ICAP).

Si recordamos lo comentado al describir la variable Endeudamiento (END) en el capítulo VI, dada la fórmula de cálculo que hemos escogido para el TIE, que utiliza en su medición un Resultado antes de Impuestos (y por tanto después de intereses) en el denominador, la variable no se predecía significativa. La razón venía determinada porque un aumento de gastos financieros deducibles minorarían el importe del gasto por impuesto, pero también reducirían el beneficio, quedando de esta forma el cociente del TIE inalterado. Los resultados del análisis econométrico no resultan pues del todo coincidentes con la previsión estipulada, ya que la variable resulta significativa, presentando además una relación directa con el TIE. Sin embargo tengamos en cuenta, como ya advertimos también al definir la variable, que el argumento esgrimido resulta más apropiado para un indicador que represente en exclusiva la deuda con coste, como la Rentabilidad de los Fondos Ajenos (CF). Ésta variable sí ha resultado efectivamente no significativa y, puesto que además provocaba la reducción del número de observaciones de partida, ha sido eliminada del ajuste. El indicador Endeudamiento (END) no efectúa tal distinción e incluye tanto la deuda con coste como la financiación espontánea. La explicación de los resultados, la significatividad y la relación directa del Endeudamiento (END) con el TIE, cabría buscarla pues en este segundo elemento de su composición: la deuda sin coste o financiación espontánea.

En cuanto a la Rentabilidad Financiera (ROE), ya dijimos en la definición de variables que el sentido de la relación resultaba incierto. Los resultados demuestran una relación directa con el TIE, coincidiendo con los de Molina (2003), que podría ser consecuencia de un apalancamiento negativo. En cualquier caso no tenemos evidencia empírica a este respecto puesto que el apalancamiento como tal no ha sido incluido en el modelo econométrico.

En cuanto a los indicadores relativos al tamaño, dos de ellos, Número de Empleados (EMPL) e Ingresos de la Explotación (ING) resultan significativos y su signo revela que el TIE aumenta ante variaciones positivas de ambos. Así pues, respecto de las hipótesis séptima y octava, se rechazan las hipótesis nulas y se aceptan las alternativas que establecen una relación directa entre estas variables y el TIE. Si bien, la importancia relativa es mínima puesto que el valor del coeficiente es prácticamente nulo. Por otra parte, en cuanto al tercer indicador del atributo tamaño, el nivel de Activos (LACT) sobre el que versa la sexta hipótesis, la variable no ha salido significativa. Aún así, los resultados se presentan más cercanos a la hipótesis de los Costes Políticos (Zimmerman (1983), Wang (1991), Omer *et al.* (1993), Romero, Molina y Labatut (2009) y Gupta y Newberry, (1997)) que a la hipótesis de la Política Industrial (Derashid y Zhang, 2003). De todas formas, hay que tener en cuenta que la muestra del trabajo sólo contiene compañías que cotizan, y por tanto no hay pequeñas empresas. Estamos considerando como varía la tributación efectiva ante variaciones en el tamaño, pero dentro de las ya consideradas grandes empresas. Se trata pues de fluctuaciones menores a aquellas que podrían darse en una muestra con grandes y pequeñas empresas. Tal cosa podría explicar en parte la no significatividad del nivel de activos (LACT) así como la escasa importancia relativa del Número de Empleados (EMPL) y los Ingresos de la Explotación (ING).

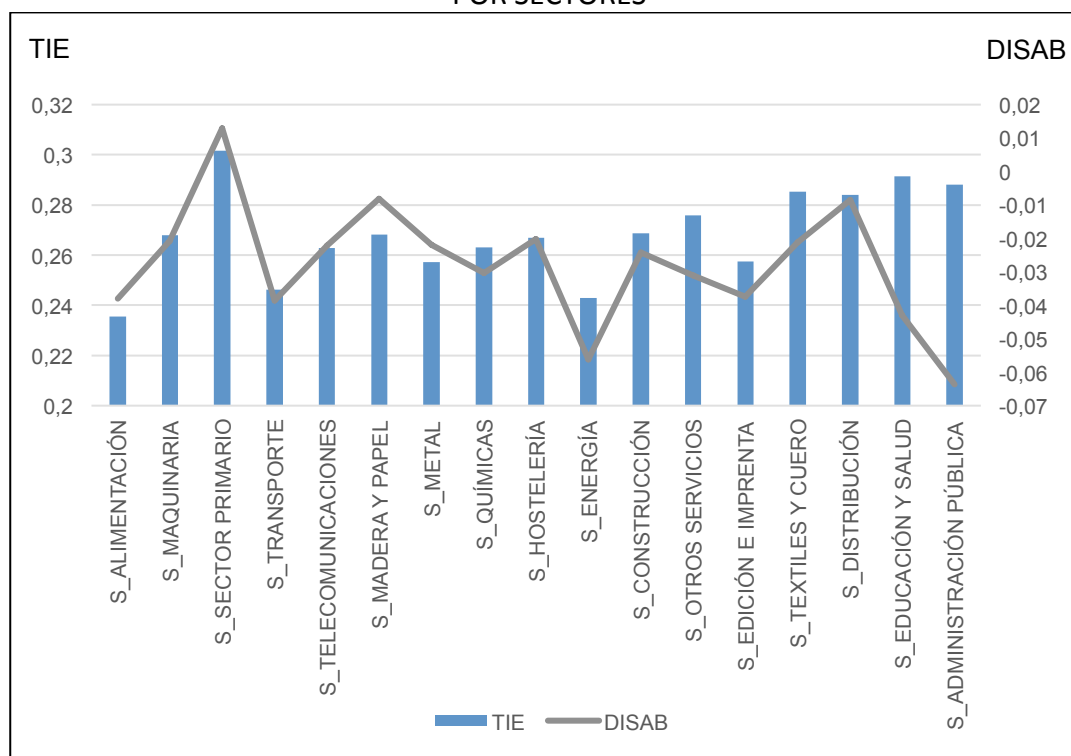
Respecto de las variables Rentabilidad Económica (ROA) y Resultado antes de amortizaciones, intereses e impuestos (EBITDA), ninguna de ellas sale significativa.

Por último, la variable sobre gastos en investigación y desarrollo (I+D) resulta significativa y presenta la relación inversa esperada. Se rechaza pues la H_0 respecto de la décima hipótesis y se acepta la H_1 según la cual a mayor nivel de I+D menor nivel de presión fiscal. De todas formas, su importancia relativa es mínima al presentar el coeficiente un valor extremadamente bajo.

4.2. Análisis por Sectores

Antes de entrar de lleno en el análisis del modelo econométrico, el Gráfico 9.2. nos ayuda a plasmar en una imagen la situación por sectores tanto del TIE como de la variable DISAB. En él se encuentran representados los valores medios alcanzados para ambas variables. En la mayoría de sectores se constata cómo, lógicamente, TIEs altos van acompañados de incentivos bajos (DISAB negativa pero cercana a 0) o desincentivos (DISAB positiva). Ésto se da por ejemplo en sectores como el Primario, sector Distribución o Maquinaria y Mobiliario. Del mismo modo, TIEs bajos van acompañados de incentivos elevados (DISAB negativa más grande en términos absolutos). Podemos observar esta situación en sectores como el de Alimentación, Energía y Transporte. Únicamente resultan discordantes los sectores de Educación y Salud y el de Administración Pública, con deducciones elevadas no correspondidas con TIEs bajos. Si bien podría tratarse de peculiaridades propias de estos sectores con regímenes tributarios muy singulares.

GRÁFICO 9.2.
TIPOS EFECTIVOS MEDIOS (TIE) Y DISCREPANCIAS ABSOLUTAS MEDIAS (DISAB)
POR SECTORES



Fuente: elaboración propia

Centrándonos ya en el análisis propio del modelo econométrico, el sector escogido como sector de referencia es el Primario. Los resultados de los coeficientes representarán pues, para cada variable, las diferencias de cada uno de los sectores respecto de éste. En el modelo de la variable DISAB, un signo negativo hay que interpretarlo como una disminución de “desincentivos” (no de incentivos), puesto que el valor de partida de DISAB en el sector de referencia es positivo.

La Tabla 9.4. presenta el resumen de la estimación y los valores correspondientes a los coeficientes estimados.

TABLA 9.4.
MODELOS ECONÓMICOS 5 Y 6
PARA TIE Y DISAB POR SECTORES

SECTORES	TIE	DISAB	SECTORES	TIE	DISAB
C	0,2815*** -0,0048	0,0161** (0,0077)	ENERGÍA	-0,0414*** (0,0140)	-0,0613*** (0,0139)
ALIMENTACIÓN	-0,0419*** -0,0078	-0,0346*** (0,0098)	CONSTRUCCIÓN	-0,0047 (0,0097)	-0,0292*** (0,0102)
MAQUINARIA Y MOBILIARIO	-0,0139** (0,0054)	-0,0247*** (0,0080)	OTROS SERVICIOS	-0,0207*** (0,0063)	-0,0235*** (0,0085)
TRANSPORTE	-0,0342*** (0,0106)	-0,0425*** (0,0104)	EDICIÓN E IMPRENTA	-0,0145 (0,0093)	-0,0184* (0,0103)
COMUNICACIONES	-0,0497*** (0,0095)	-0,0367*** (0,0100)	TEXTILES Y CUERO	-0,0284*** (0,0081)	-0,0434*** (0,0099)
MADERA Y PAPEL	-0,0135 (0,0121)	-0,0006 (0,0122)	DISTRIBUCIÓN	-0,0207*** (0,0065)	-0,0153* (0,0084)
METAL	-0,0273*** (0,0068)	-0,0237** (0,0098)	EDUCACIÓN Y SALUD	0,0475** (0,0233)	-0,0423** (0,0213)
QUÍMICAS Y PLÁSTICOS	-0,0204*** (0,0062)	-0,0355*** (0,0084)	AD. PÚBLICA Y DEFENSA	0,0214 (0,0237)	-0,0737*** (0,0167)
HOSTELERÍA	-0,0076 (0,0133)	-0,0244** (0,0111)	AR(1)	0,5895*** (0,0104)	0,5393*** (0,0116)
R2 ajustado	0,3896	0,3459			
Durbin-Watson	2,1076	2,0646			

Nivel de significación ***, **, * al 1%, 5% y 10% respectivamente

Errores estándar robustos entre paréntesis

Fuente: elaboración propia

El modelo econométrico explica el 39% de la varianza del TIE y el 35% de la varianza de DISAB. Ninguno de ellos presenta problemas de dependencia de los residuos.

El 59% de la varianza del TIE y el 54% de la varianza de DISAB se deben a la inercia de la variable dependiente reflejada a través del esquema AR(1), que resulta significativo al 1% en ambos modelos.

La mayoría de sectores presentan un TIE inferior al sector de referencia (sector Primario). De los significativos, destacan los de Comunicaciones, Alimentación, Energía y Transporte, como aquellos en los que más disminuye la tributación efectiva respecto del sector Primario. Estos sectores también salen significativos en el ajuste de la variable DISAB, y en todos ellos el nivel de incentivos fiscales aumenta con respecto al sector Primario.

Los sectores Energía y Transporte son intensivos en infraestructuras. Su alto nivel de incentivos fiscales está en consonancia con la significatividad y el alto peso relativo de la variable Intensidad de Capital en el modelo econométrico por atributos empresariales. En el caso del sector Comunicaciones, intensivo en proyectos de investigación, los incentivos podrían deberse a la variable I+D, que también ha salido significativa, si bien con muy poco peso relativo. Finalmente, en el caso del sector Alimentación, los resultados son coincidentes con los de Fernández (2001). Se trata de un sector intensivo en creación de empleo, circunstancia que pensamos podría dar lugar a políticas fiscales generosas en la concesión de incentivos. Si bien este factor, “creación de empleo”, no ha sido contemplado entre las variables explicativas del modelo econométrico y quedaría pendiente su contrastación para futuros trabajos.

5. Conclusiones 3: sobre la influencia de las condiciones económico-financieras

En este capítulo IX, hemos tratado de llevar a cabo un análisis para determinar los atributos económico-financieros de mayor influencia en la presión fiscal de las sociedades cotizadas de la Unión Europea durante el período 2006-2014.

La estructura económica, medida a través de la variable Intensidad de Capital (ICAP), es el atributo empresarial de mayor influencia en el TIE. No sólo ha resultado significativa en el modelo econométrico, sino que ha presentado el coeficiente más elevado. El signo negativo de la relación coincide con los resultados obtenidos por Stickney y McGee (1982), Gupta y Newberry (1997), Derashid y Zhang (2003) y Molina (2003); y contrario a los de Jacobs y Spengel (2000). Este resultado manifiesta la importancia de las deducciones por inversión en Activos No Corrientes dentro de la Unión Europea, circunstancia corroborada por la significatividad de la variable en el modelo DISAB y el signo de la relación entre ellas: directa entre ICAP e incentivos

fiscales netos (o inversa en términos de desincentivos fiscales). De esta forma, resulta coherente la significatividad en el TIE de los sectores Transporte y Energía, necesitados de grandes infraestructuras para el desarrollo de su actividad y por tanto intensivos en bienes de inversión.

La importancia del tamaño es corroborada tanto por el número de Empleados (EMPL) (coincidiendo con los resultados de estudios como el de Jacobs y Spengel (2000) o Vandenbussche (2005)), como por el nivel de Ingresos (ING); pero no por el nivel de Activos (LACT) que resulta ser una variable no significativa estadísticamente. Aún así, en los dos primeros, su importancia relativa medida a través del valor del coeficiente es muy débil. Esta circunstancia resulta lógica considerando que la muestra no contiene empresas pequeñas, puesto que se circunscribe al ámbito de las sociedades que cotizan, todas ellas de gran tamaño.

Los gastos de I+D se presentan significativos y con una relación inversa pero también con escasa importancia relativa.

**CAPÍTULO X.
CONCLUSIONES
FINALES Y
LIMITACIONES DEL
TRABAJO**

CAPÍTULO X. CONCLUSIONES FINALES Y LIMITACIONES DEL TRABAJO

Ante la irrefrenable tendencia de integración y universalización de la economía experimentada en los países industrializados en general y en la Unión Europea en concreto, la evolución de los sistemas de registro de la información financiera y su homogeneización se muestran como algo inevitable para la necesaria comparabilidad de los estados financieros de las empresas de una economía globalizada. Del mismo modo, también la evolución de los sistemas impositivos nacionales y su armonización, en especial la de aquellos que recaen sobre el beneficio empresarial, cobra preponderancia, no sólo por su capacidad recaudatoria, sino en especial por su idoneidad para influir en las decisiones sobre los movimientos del factor capital. De esta forma y con la idea de atraer la inversión, los países europeos empezaron a reducir, desde los años 90, los tipos nominales nacionales del impuesto sobre el beneficio empresarial hasta puntos que llegaban a cuestionar las leyes de la libre competencia. Por otra parte, la fuerte crisis económica ha planteado de nuevo la viabilidad del elevado Estado de Bienestar europeo (entre el 35% y el 40% del PIB), añadiendo mayor trascendencia a las decisiones en referencia a este tipo de impuestos.

En este contexto, la presente tesis doctoral pretendía, por medio de un estudio empírico compuesto por diferentes análisis estadísticos y econométricos, comparar durante el período 2006-2014, por una parte la presión fiscal experimentada entre los diversos países de la Unión Europea, para ver si efectivamente se estaban dando diferencias que favorecieran las decisiones de deslocalización de la inversión empresarial; por otra, estudiar la evolución de la presión fiscal en Europa con posterioridad a la crisis y compararla con la de la década anterior, para tener elementos de juicio de cara a futuras reformas que no estuvieran basadas en exclusiva en los niveles del tipo nominal, no representativo de la carga tributaria efectiva; finalmente, analizar los atributos

económico-financieros de mayor relevancia en la presión fiscal, así como los sectores de actividad industrial más significativos.

A continuación expondremos las principales conclusiones alcanzadas; si bien, como al término de cada estudio empírico se ha hablado ya de las extraídas a partir de cada grupo de resultados, con el objetivo de no reiterarnos, en este apartado hablaremos tan sólo de las más relevantes.

1. Conclusiones finales

Respecto al objetivo 1: “llegar a determinar si en este período (2006-2014), se han producido divergencias en el nivel de presión fiscal soportado entre territorios”, podemos concluir que efectivamente se ha encontrado evidencia desde los tests estadísticos de la existencia de diferencias significativas que han podido influir en las decisiones de inversión de los agentes económicos. En el análisis descriptivo las empresas italianas son las de mayor tipo efectivo medio del período (34%), seguidas de las francesas (30'4%) y alemanas (28'7%). En el otro extremo se encuentran Bélgica (23'1%), Holanda (21'7%) e Irlanda (19%) en último lugar.

La diferente presión fiscal viene explicada por tipos nominales y nivel de discrepancias efectivo-nominal distintos entre países.

En cuanto al nominal, el país con el tipo medio del período más alto es Francia (35'2%) seguido de Bélgica (34%) e Italia (32'9%). En el otro extremo están Austria (25%), Grecia (24'5%) e Irlanda (12'5%).

Por lo que se refiere a las discrepancias efectivo-nominal, los tests aportan de nuevo evidencia de diferencias estadísticamente significativas entre países. En el análisis de medias robustas en términos absolutos, once países presentan diferencias significativas con respecto a Alemania. Si las discrepancias se analizan en términos relativos, con respecto al nominal, las diferencias

estadísticamente significativas son menores, desapareciendo para Austria y Finlandia.

Por otra parte, los mecanismos fiscales independientes al nominal tienen fundamentalmente un efecto neto incentivador, de disminución de la presión fiscal a partir del nominal (a través de deducciones y ajustes permanentes negativos superiores a los ajustes permanentes positivos). El análisis descriptivo muestra once de quince países en esta situación, siendo Bélgica el de mayor nivel de incentivos seguido de España y Portugal. Tan sólo cuatro países presentan desincentivos fiscales netos: Irlanda, Italia, Grecia y Dinamarca.

Finalmente, respecto a este primer objetivo, los incentivos fiscales netos tienden a corregir los excesos del nominal, de forma que el escenario más frecuente es aquel en el que nominales por encima de la media se combinan con incentivos también por encima (en los casos de Bélgica, España, Luxemburgo y Portugal, los incentivos son tan elevados que provocan un tipo efectivo por debajo de la media), y nominales por debajo se combinan con incentivos también por debajo o con desincentivos. Tan sólo Holanda e Italia difieren de este comportamiento estándar.

Respecto al objetivo 2: “llegar a evaluar si, ante el temor por las posibles consecuencias de la crisis económica en los niveles de recaudación, el freno puesto por los países a las estrategias que venían siendo habituales del período anterior 1990-2005 de disminución sucesiva del nominal, ha logrado efectivamente impedir la caída del TIE medio europeo en los años siguientes”, podemos concluir que no, puesto que finalmente el TIE medio en Europa ha caído en torno a los dos puntos porcentuales según el modelo econométrico y se ha aportado evidencia empírica a través del test de Jonckheere de su tendencia decreciente entre el 2006 y el 2014. Por países se ha podido constatar una disminución en nueve de ellos. Seis tanto aceptando la tendencia decreciente a través del test de Jonckheere como por una disminución significativa a lo largo del período en el análisis econométrico: Alemania, Reino

Unido, Suecia, Dinamarca, Holanda e Irlanda. Tres más sólo a través de este último: Bélgica, Finlandia e Italia. Entre ellos se encuentran los países de mayor representatividad en Europa en número de empresas.

Si bien, en efecto es cierto que se han llevado a cabo una serie de medidas encaminadas a paliar los efectos de la crisis:

- a) El freno a las estrategias de competencia fiscal se ha manifestado en una reducción del nominal inferior a la del período anterior (cinco puntos frente a ocho puntos porcentuales).
- b) Una reducción de los incentivos fiscales netos independientes al nominal, o comportamiento agravante de las condiciones fiscales. La media europea de estos incentivos presenta diferencias estadísticamente significativas entre años y una tendencia decreciente a través del test de Jonckheere plasmada en una disminución de tres puntos según el modelo econométrico. Cada año los tipos medios europeos nominal y efectivo están más próximos. Este comportamiento agravante se ha ratificado en seis países. Cinco tanto a través del test de Jonckheere, como por el modelo econométrico: Alemania, Reino Unido, Suecia, España y Finlandia. Uno más tan sólo a través de éste último: Austria. Entre ellos de nuevo se encuentran los países de mayor representatividad en Europa.

De nuevo considerando el conjunto de la Unión Europea, a pesar de la disminución de incentivos de tres puntos a lo largo del período, el TIE medio europeo ha estado por debajo del nominal de manera ininterrumpida en todos los años del estudio, sin que en ninguno de ellos se diera predominio de los desincentivos y por tanto una tributación efectiva superior al nominal. La disminución de tres puntos no ha sido suficiente como para paliar la caída del nominal de cinco puntos, que finalmente se ha materializado en una bajada del efectivo por la diferencia: dos puntos porcentuales.

Se observan pues algunos cambios con respecto a la evolución del período anterior. Antes del 2006, las reducciones, más intensas, en el nominal, no iban acompañadas de reducciones en el TIE. La razón era la disminución de los incentivos fiscales netos en una cuantía suficiente como para absorber toda la caída del nominal (Fernández *et al.* 2008). A partir del 2006 sin embargo, hemos detectado reducciones más suaves en el nominal, esta vez sí acompañadas por reducciones en el TIE. Lo que sucede es que ahora las disminuciones en los incentivos fiscales netos son también mucho más suaves y no llegan a compensar la caída del nominal en su totalidad, trasladándose la diferencia a una reducción del efectivo. Fernández *et al.* (2008) detecta una caída de la tributación efectiva en el 2005 sin poder confirmar si se trata de una reducción puntual o de una nueva tendencia. Entre las contribuciones del presente trabajo está el poder confirmar que se trata de una nueva tendencia decreciente del TIE a partir de ese año.

Los resultados alcanzados respecto a este punto en la parte empírica de la tesis, encajan perfectamente con el marco teórico de referencia a nivel de variables macroeconómicas. Así pues, la tendencia decreciente del TIE medio europeo evidenciada durante el período estudiado en el análisis empírico (consecuencia de una reducción del nominal que no llega a ser compensada por suficiente reducción de incentivos fiscales: apartado 4.1. del Capítulo VIII) junto con la fuerte reducción de beneficios empresariales a causa de la crisis, justificarían conjuntamente la caída a nivel macroeconómico de la presión fiscal por impuesto sobre sociedades como porcentaje del PIB en Europa (apartado 3.2. del Capítulo III).

Respecto al objetivo 3: “determinar qué atributos económico-financieros tienen mayor incidencia en la tributación efectiva de las empresas cotizadas europeas”, los coeficientes estimados evidencian una relación inversa y significativa con la Intensidad de Capital y los gastos de I+D. Por otro lado, las variables Endeudamiento, Rentabilidad Financiera, Número de Empleados e Ingresos de la Explotación presentan una relación directa significativa. Todas

se han comportado de acuerdo a lo esperado salvo el Endeudamiento y la Rentabilidad Financiera.

En cuanto a su importancia relativa, la Intensidad de Capital se presenta como la variable más influyente. Por tanto las empresas con mayor proporción de Activos no Corrientes respecto a su total de Activos serán las que soporten menor TIE. Coherentemente, los sectores de Energía y Transporte, intensivos en este tipo de activos, se presentan significativos y como dos de los de mayor importancia relativa. En el caso de los Gastos de I+D, el Número de Empleados y los Ingresos de Explotación, su importancia relativa es realmente escasa.

2. Limitaciones del trabajo y futuras investigaciones

Una de las limitaciones del trabajo ha sido la falta de datos adecuados para medir el saldo medio anual de las deudas con coste de las empresas europeas. Al no estar disponible estos saldos en Orbis, se han tomado los saldos a 31 de diciembre, que en muchas ocasiones eran cero puesto que a fin de año ya se habían devuelto las deudas. En estos casos, la variable Rentabilidad de los Fondos Ajenos (CF), al venir definida como cociente con denominador cero, no se podía calcular y era eliminada de la muestra.

Por otra parte, la presencia de TIEs negativos para determinados años en algunas empresas, apuntaba a posibles errores de Orbis. Estos TIEs también fueron eliminados de forma que en la muestra había empresas que no contaban con datos para todos los años.

El hecho de que la muestra estuviera conformada únicamente por estados consolidados de empresas cotizadas, por lo tanto grandes empresas, supone una limitación a la hora de poder analizar los efectos del factor tamaño en la tributación efectiva.

Por último, en cuanto al marco teórico, tampoco se han podido localizar determinados datos macroeconómicos como el tipo implícito del factor capital

para Grecia y Luxemburgo en Eurostat, o la presión fiscal por impuesto sobre sociedades para Portugal en las bases de datos de la OECD, ya sea como porcentaje del PIB o como porcentaje de los ingresos impositivos totales.

Como posible línea de investigación futura, sería interesante la ampliación de este trabajo a la totalidad de países integrantes de la Unión Europea, incluyendo los diez países adheridos en 2004, los dos en 2007 (Bulgaria y Rumanía) y la última incorporación en el 2013 con Croacia.

La utilización de otra medida para el cálculo del TIE, en concreto un TIE fiscal calculado como cociente entre cuota líquida y base imponible, podría proporcionar conclusiones más exactas sobre el nivel de deducciones en lugar de sobre el nivel de incentivos fiscales netos. Este último presenta combinados el nivel de deducciones con el de ajustes permanentes, e impide analizar los detalles exactos de cada uno de ellos por separado.

Sería interesante la inclusión de la variable explicativa “Creación de Empleo” en el modelo econométrico de atributos empresariales. En caso se aportara evidencia empírica sobre su significatividad en el TIE, permitiría dotar de coherencia la significatividad del sector Alimentación demostrada en el presente trabajo.

Cabría analizar la influencia de la estructura económica en los niveles del TIE y de DISAB para el período siguiente posterior al 2014. En especial para comprobar el posible cambio de comportamiento de dos variables. Por una parte la intensidad de capital, significativa y con importancia relativa demostrada en el presente trabajo para el período 2006-2014. Se trataría de observar si debido a casos como el de España, que con la Ley 27/2014 suprime la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios, la variable ICAP dejara de ser significativa en el modelo DISAB en los años siguientes. Por otra parte los gastos de I+D, cuya significatividad se ha demostrado pero con una escasa importancia relativa para el período 2006-2014. En este caso se trataría de estudiar si las reformas anunciadas por la Comisión en 2016

sobre incremento de las deducciones a este respecto (150% de la cantidad invertida hasta los veinte millones y 25% a partir de esa cifra) pudieran provocar un aumento de la importancia relativa de dicha variable tanto en el TIE como en DISAB.

Posteriores estudios podrían centrarse en la evolución del tipo impositivo efectivo por impuesto sobre sociedades en casos tan llamativos como el de Irlanda o Francia. Irlanda, con tipos nominales y efectivos mínimos, se mantiene reticente a cambiar su política tributaria argumentando que mantiene niveles de recaudación por impuesto sobre sociedades como porcentaje del PIB similares a los de otros países (por encima incluso que Alemania en el 2012). Francia, situada en el extremo opuesto, se enfrenta a un descontento social generalizado por unas problemáticas reformas laborales para mejorar la competitividad de las empresas, en las que sin duda ha tenido parte la exigente conducta a nivel de tributación del beneficio empresarial mantenida a lo largo del tiempo (segundo mayor TIE y máximo nominal en 2014).

En el caso de Reino Unido, la disminución del TIE ha venido fundamentalmente provocada por una fuerte reducción del nominal (la mayor durante el período objeto de estudio). El gobierno británico anunciaba una subida de impuestos en el futuro próximo para compensar una deficiente recaudación de los últimos años. No obstante, el reciente acontecimiento del Brexit ha disparado la alarma ante posibles fugas de empresas al país vecino Irlanda con tributación mucho más baja y ha provocado un cambio en las últimas declaraciones que anunciaban continuar con la tendencia actual y seguir reduciendo la tributación efectiva del impuesto sobre el beneficio de las sociedades (nominal del 17% a partir del 2020). Habrá que ver cómo se suple la disminución en las arcas del estado, a través de qué vías, subidas de otros impuestos, etc. y las consecuencias colaterales de estas opciones alternativas de aumento de la recaudación. Siguiendo los pasos de autores anteriores que efectuaron análisis secundarios excluyendo determinados países de la muestra una vez efectuado el análisis principal (Buijink *et al.* 2002), cabría efectuar en nuestro caso un estudio paralelo, de las mismas hipótesis contrastadas en el presente trabajo,

pero excluyendo de la muestra a las empresas británicas. El objetivo sería analizar si las conclusiones aquí obtenidas para el conjunto de la Unión Europea, se mantendrían en un futuro escenario sin el Reino Unido, como el que se avecina tras el Brexit.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BIBLIOGRAFÍA

ARMSTRONG, C.S., BLOUIN, J.L. Y LARCKER, D.F. 2012. "The incentives for tax planning". *Journal of Accounting and Economics*, 53(1), 391-411

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (AECA). 1989. "Impuesto sobre Beneficios". *Documentos AECA Serie Principios Contables* nº 9. Madrid.

_____. 1999. "Marco Conceptual para la Información Financiera". *Documentos AECA Serie Principios Contables s/n*. Madrid.

_____. 2009. "Impuesto sobre Beneficios". *Documentos AECA Serie Principios Contables* nº 26. Madrid.

_____. 2012. "Marco Conceptual de la Información Financiera". *Documentos AECA Comisión de Principios y Normas de Contabilidad* nº1. Madrid.

ALONSO, L.M., CORONA, J.F. Y VALERA, F. 1997 "La armonización fiscal en la Unión Europea". *Cedecs*. Capítulo 7.

ARCE GISBERT, M. Y GISBERT CLEMENTE, A. 2003. "The Acceptability of International Accounting Standard: The Effects of the Form 20-F Adjustments on the Financial Statement Analysis". *Documento de trabajo*. Universitat de Valencia y Universidad Autónoma de Madrid. 1-40.

AVI-YONAH, R.S. Y LAHAV, Y. 2011. "The Effective Tax Rate of the Largest US and EU Multinationals". U of Michigan Law & Econ, Empirical Legal Studies Center Paper No. 11-015; U of Michigan Public Law Working Paper No. 255. Available at: SSRN :<http://ssrn.com/abstract=1949226> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1949226>

BADERTSCHER, B.A., KATZ, S.P., REGO, S.O. 2013. "The separation of ownership and control and corporate tax avoidance". *Journal of Accounting and Economics*. Nº 56 (2). 228-250.

BAUMAN, C. Y SCHADEWALD, M. 2001. "Impact of foreign operations on reported effective tax rates: interplay of foreign taxes, U.S. taxes and U.S. GAAP". *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* 10. 177-196.

BUIJINK, W., JANSSEN, B. Y SCHOLS, Y. 2002. "Evidence of the effect of domicile on corporate average effective tax rates in the European Union". *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*. Nº 11. 115-130.

CALLIHAN, D.S. 1994. "Corporate Effective Tax Rates: a synthesis of the literature". *Journal of Accounting Literature*. Vol 13. 1-43

CALVÉ, J.I., LABATUT, G., Y MOLINA, R. 2005. "Variables económico-financieras que inciden sobre la presión fiscal soportada por las empresas de "reducida dimensión": Efectos de la Reforma Fiscal de 1995 en las empresas de la Comunidad Valenciana". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Vol. XXXIV nº 127. 875-897.

CAÑIBANO, L. Y PEDROSA, F. 2008. "El control institucional de la información financiera: aplicación de un estudio DELPHI". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. 37. nº140. 795-829.

CARRERA, A. 2005. "Impuesto sobre Sociedades y atracción de empresas: el caso vasco visto desde Cantabria". Santander. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cantabria.

CEA, J.L. 2000. "La regulación contable española y el modelo normativo IASC: Un debate sobre su adaptación". *Partida Doble*. N.116, noviembre.

CHEN, D. Y MINTZ, J. 2011. "New Estimates of Effective Corporate Tax Rates on Business Investment". Cato Institute Tax & Budget Bulletin No. 64. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2231640>

CHEN, S., CHEN, X., CHENG, Q. Y SHEVLIN, T. 2010. "Are family Firms more tax aggressive than non-family Firms?". *Journal of Financial Economics*, 95(1), 41-61.

CHENNELLS, L. Y GRIFFITH, R. 1997. "Taxing profits in a chaging world". London: Institute for Fiscal Studies.

CLAUSING, K.A. 2007. "Corporate Tax Revenues in OECD Countries". *International Tax and Public Finance*. Nº 14. 115-133.

COLLINS, J. Y SHACKELFORD, D 1995. "Corporate domicile and average effective tax rates: The cases of Canada, Japan, the United Kingdom and the United States". *International Tax and Public Finance* 2. 55-83.

COMMITTEE OF EUROPEAN SECURITIES REGULATORS (CESR), 2003. "Standard n.1 on financial information: Enforcement of standards on financial information in Europe". CESR/03-073, March. Disponible en https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/2015/11/03_073.pdf [acceso: 27-03-2016]

_____ 2004."Standard n.2 on financial information: Coordination on enforcement activities". CESR/03-317c, April. Disponible en https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/2015/11/03_317c.pdf [acceso: 29-03-2016]

CORONA RAMON, J.F. 1992. "Evolución de la armonización fiscal comunitaria en el Impuesto sobre Sociedades". *Revista Hacienda Pública Española*. Nº 2/92. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid.

CORONA ROMERO, E. 2002. "Reforma Contable y Fiscalidad". *Partida Doble*, Septiembre, No 136, 90-99.

DELOITTE, 2014. "Guía rápida IFRS". Deloitte CIBS, Dpto Comunicación, Imagen Corporativa y Busines Support. Madrid.

DERASHID, C. Y ZHANG, H. 2003. "Effective Tax Rates and the "industrial policy" hypothesis: evidence from Malasia". *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*. Vol.12. 45-62.

DURAN, J.M. 2014. "La armonización fiscal en la Unión Europea: Evolución y Prioridades Actuales". *Papeles de Economía Española*. Nº 141. 99-111.

DYRENG, S. Y MARKLE, K. 2015: "The Effect of Financial Constraints on Tax-Motivated Income Shifting by U.S. Multinationals". *The Accounting Review In-Press*. Available at SSRN 2336997.

DYRENG, S., HANLON, M., MAYDEW, E.L. Y THORNOCK, J.R. 2016. "Changes in Corporate Effective Tax Rates Over the Past Twenty-Five Years in Corporate". Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2521497> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2521497>

EXPANSION.COM/EFE, 2016. "Valls asegura que no se modificará la filosofía de la reforma laboral" Disponible en:
(<http://www.expansion.com/economia/2016/05/26/5746ad35468aeb820f8b4658.html>) 26/05/2016

FAIRFIELD, T. Y JORRATT DE LUIS, M. 2015. "Top income shares, business profits, and effective tax rates in contemporary Chile". *Review of Income and Wealth*.

FÉDÉRATION DES EXPERTS COMPTABLES EUROPÉENS (FEE), 2001. "Enforcement mechanisms in Europe – a preliminary investigation of oversight systems". Position paper, April. Disponible en:
<http://www.fee.be/library.html?start=1180&limitstart=0> [acceso: 20-02-2016]
_____. 2002. "Enforcement of IFRS within Europe". Discussion paper, April. Disponible en <http://www.fee.be/library.html?start=1180&limitstart=0> [acceso: 22-02-2016]

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB). 1987. "Accounting for Income Taxes". Statement of Financial Accounting Standards (SFAS) No 96. Norwalk, CT: FASB.

_____. 1992. "Accounting for Income Taxes". Statement of Financial Accounting Standards (SFAS) No 109. Norwalk, CT: FASB

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB) AND INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (IASB), 2006. "A roadmap for convergence between IFRSs and US GAAP – 2006-2008". Memorandum of understanding between the FASB and the IASB, 27 February. Disponible en:

<http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Global-convergence/Convergence-with-US-GAAP/Documents/MoU.pdf> [acceso: 18-02-2016]

FERNÁNDEZ, E., 2001. "La reforma del Impuesto sobre Sociedades a través de las diferencias Contabilidad versus Fiscalidad y su incidencia en el Tipo Impositivo Efectivo". Tesis Doctoral. Universidad de Oviedo.

_____. 2004. "Los factores condicionantes de la presión fiscal empresarial española a partir de la información contable. Especial mención a las decisiones financieras". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Vol. XXXIII. Nº 120. Enero-Marzo. 125-159.

FERNÁNDEZ, E. Y ÁLVAREZ, S. 2002. "Evolución de la armonización comunitaria del Impuesto sobre Sociedades en materia contable y fiscal". Instituto de Estudios Fiscales. *Documentos* Nº17/02. 1-30.

_____. 2003. "Evolución de la armonización comunitaria del Impuesto sobre Sociedades en materia contable y fiscal". *Impuestos* Nº1. 387-416.

FERNÁNDEZ, E. Y MARTÍNEZ, A. 2003. "El acercamiento entre contabilidad y fiscalidad en el IS: evaluación práctica". *Técnica Contable*. Num. 653. 25-37.

_____. 2006. "La relación Contabilidad-Fiscalidad a través de la aplicación práctica del Impuesto sobre Sociedades". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXXV. N° 130. Julio-Septiembre. 621-644.

FERNÁNDEZ, E., MARTÍNEZ, A., Y ÁLVAREZ, S. 2008. "La Presión Fiscal por Impuesto sobre Sociedades en la Unión Europea". Fundación de las Cajas de Ahorro. *Documento de Trabajo* N° 407/2008.

FISHER, C.M., RUPERT, T.J., Y WARTICK, M.L. 2001. "Tax policy and planning implications of hidden taxes: effective marginal tax rate exercises". *Journal of Accounting Education* n° 19, 63-74.

FOSBRE, A., KRAFT, E. Y FOSBRE, P. 2009. "The Globalization of Accounting Standards: IFRS versus US GAAP". *Global Journal of Business Research*. Vol.3, n° 1, 61-71

FULLERTON, D. 1984. "Which effective tax rate?". *National Tax Journal*. Vol. XXXVII, N°1, March. 23-41.

GARCÍA, M.A. y ZORIO, A. 2002. "Características de las empresas europeas que aplican las normas del IASC: evidencia empírica de cara al debate regulador en la nueva fase de armonización contable". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol 31, No 111, 75-110.

GARCÍA-OLMEDO, R. 1993. "El Informe Ruding: una aproximación del resultado contable y la base imponible". *Crónica Tributaria* N° 68.

GINER, B. y MORA, A. 2001. "El Proceso de Armonización Contable en Europa: Análisis de la relación entre la investigación contable y la evolución de la realidad económica". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol 30, No 107, 103-128.

_____ 2002. "La Reforma Contable en Europa. Implicaciones para las Empresas y Profesionales de la Contabilidad". *Revista de AECA*, Septiembre-Diciembre, No 6, 8-11.

GONZÁLEZ, A., ORTIZ, R. Y MARTÍNEZ, L. 2003. "Canarias en el marco legal de la Unión Europea: los incentivos fiscales para Canarias en el Impuesto sobre Sociedades español ante el proceso de armonización comunitaria". Instituto de Estudios Fiscales.

GUPTA, S. Y NEWBERRY, K. 1992. "Corporate average effective tax rates after the Tax Reform Act of 1986". *Tax Notes*, 55.5. 689-702.

_____ 1997. "Determinants of the variability in corporate effective tax rates: evidence from longitudinal data". *Journal of Accounting and Public Policy*, 16. 1-34.

HANLON, M. Y HEITZMAN, S. 2010. "A review of tax research". *Journal of Accounting and Economics*, 50(2), 127-178.

HARRIS, M. Y FEENY, S. 2003. "Habit persistence in effective tax rates". *Applied Economics*, 2003, 35. 951-958.

HARVARD LAW SCHOOL, 2003. "Symposium Exploring the Need for Global Accounting Standards", January 30.

HOLLAND, K. 1998. "Accounting policy choice: the relationship between corporate tax burden and company size". *Journal of Business Finance and Accounting*, 25. 265-288.

HOLSTEIN, W.J. 2007. "Have and Have-Nots of Globalization". *The New York Times*. July 8. BU4.

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

HÜSING, S. 1999. "Does Net Income Determination at International Accounting Standard Support the European Harmonization of Tax on Earning Systems?". 22nd Annual Conference of the European Accounting Association. Bordeaux, Francia, Mayo.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC). 2002. "Información sobre la Situación Actual de la Contabilidad en España y Líneas Básicas para Abordar su Reforma". Libro Blanco para la Reforma de la Contabilidad en España. Madrid.

_____. 2004. "Comentarios referentes a ciertos artículos del Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de julio de 2002, relativo a la aplicación de normas internacionales de contabilidad y de la cuarta Directiva 78/660/CEE del Consejo, de 25 de julio de 1978, y de la séptima Directiva 83/349/CEE del Consejo, de 13 de junio de 1983 sobre contabilidad". BOICAC nº 58. Madrid.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (BOARD) (IASC/B). 1996. "Income Taxes". International Accounting Standard (IAS) No 12 (Revised 1996). London.

_____. 2000. "Income Taxes". International Accounting Standard (IAS) No 12 (Revised 2000). London.

K, O.H. Y SPENGEL, C. 2000. "Measurement and development of the effective tax burden of companies. An overview and international comparison". *International Tax Review*, Vol. 28, nº 10, October. 334-351.

KAPLAN, R.L. 1975. "Effective Corporate Tax Rates". *Journal of Corporate Taxation*, Summer, 198-198.

KIM, J.B., LI, Y., Y ZHANG, L. 2011. "Corporate tax avoidance and stock price crash risk: Firm-level analysis". *Journal of Financial Economics*, 100(3), 639-662.

KIM, KA. Y LIMPAPHAYOM, P. 1998. "Taxes and firm size in the Pacific-Basin emerging economies". *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 7. 47-68.

LABATUT, G., MOLINA, R. Y VERES, E. 2004. "La medición de la presión fiscal empresarial: el Tipo Impositivo Efectivo Medio". *Técnica Contable*. Num. 669. 4-14.

LANIS, R. Y RICHARDSON, G. 2011. "The effect of board of director composition on corporate tax aggressiveness". *Journal of Accounting and Public Policy*, 30(1), 50-70.

LAPETRA, R. 2016. "Osborne desata una guerra fiscal para detener la fuga de empresas" (http://www.lespanol.com/economia/empresas/20160704/137486846_0.html) 05/07/2016

MANZON, G.B. Y SMITH, W.R. 1994. "The effect of the Economic Recovery Tax Act of 1981 and the Tax Reform Act of 1986 on the distribution of Effective Tax Rates". *Journal of Accounting and Public Policy*. N.º13, 349-362.

MARTÍNEZ, A. 2002. "Fiscalidad en la Unión Europea: últimas tendencias en los Estados Miembros". *Boletín ICE Económico* N° 2717. 7-14.

MATA, J. 2001. "El efecto impositivo: calidad de la información fiscal suministrada e incidencia de su aplicación en las cuentas anuales. Un estudio empírico". Tesis Doctoral. Burgos.

MILLS, LF., ERICKSON, MM., Y MAYDEW, EL., 1998. "Investments in tax planning". *Journal of the American Taxation Association* N° 20, Spring. 1-20

MOLINA, R. 2003. "La evolución de la presión fiscal en las Pymes: Una aproximación a su incidencia sobre la situación financiera de las empresas de la Comunidad Valenciana". Tesis Doctoral. Universidad de Valencia.

_____ 2005. "Presión Fiscal en la Pymes. Estudio de su incidencia en la Comunidad Valenciana". Monografías AECA. Madrid.

MOLLOY, K.H. 1998. "An approach for comparing U.S. and Japanese effective corporate income tax rates". *International Accounting, Auditing & Taxation*. 7 (1). 69-80.

MORA, M. 2013. "Patronal y sindicatos pactan una histórica reforma laboral en Francia". (http://economia.elpais.com/economia/2013/01/13/actualidad/1358103430_168016.html). 14/01/2013

MORENO, P.A. 2002. "La armonización del Impuesto sobre Sociedades". *Boletín ICE Económico* N° 2730. 21-30.

NICODÈME, G. 2001. "Computing effective corporate tax rates: comparisons and results". *Economic Paper ECFIN E2/358/01-EN*, n° 153, junio.

OMER, TC., MOLLOY, KH. Y ZIEBART, DA. 1991. "Measurement of effective corporate tax rates using Financial Statement Information". *Journal of American Taxation Association*. N° 13, Spring. 57-72

_____ 1993. "An investigation of the firm size – Effective tax rate relation in the 1980s". *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 8. 167-182 (News Series)

PAREDES, R. 1994. "Efectos de incentivo a la inversión del sistema fiscal: el Tipo Impositivo Efectivo como herramienta de análisis". *Actualidad Financiera*. N°1. T31-T57

_____ 2002. "El Impuesto sobre Sociedades en la Unión Europea: situación actual y rasgos básicos de su evolución en la última década". Instituto de Estudios Fiscales. *Documentos* N°26/02. 1-59.

PEDROSA, F. 2007. “El control del cumplimiento de las normas de información financiera. Perspectiva sobre el sistema institucional de control – aplicación de un estudio Delphi”. Tesis doctoral. Universidad autónoma de Madrid.

PLESKO, G.A. 2003. “An evaluation of alternative measures of corporate tax rates”. *Journal of Accounting and Economics*. 35. 201-226.

PORCANO, TM. 1986. “Corporate Tax Rates: Progressive, Proportional and Regressive”. *The Journal of the American Taxation Association*, Vol. 7, Nº 2, Spring, 17-31.

PULIDO, A. 2002. “El Camino de la Normativa Contable Española hacia las Normas Internacionales de Contabilidad”. Conferencia presentada en el XXVII Congreso de Contadores Públicos Mexicanos, Mazatlán, Noviembre.

POZA, C. Y PRIETO, M.I. 2012. “La Base Imponible Común Consolidada del Impuesto sobre Sociedades (BICCS)”. Trabajo presentado al XIII Curso de Alta Especialización en Fiscalidad. Escuela de la Hacienda Pública del Instituto de Estudios Fiscales. Cuadernos de Formación. Colaboración 13/12. Volumen 15/2012. 139-157.

REQUENA, A. 2016. “La reforma laboral que incendia Francia, inspirada en la que aprobó Rajoy” (http://www.eldiario.es/economia/reforma-incendia-Francia-inspirada-Rajoy_0_522848049.html) 5/06/2016.

ROMERO, E., MOLINA, R. Y LABATUT, G. 2009. “La presión fiscal en las empresas españolas: un estudio de las diferencias entre comunidades autónomas y sus efectos sobre las empresas de reducida dimensión”. *Revista Internacional de la Pequeña y Mediana Empresa*. ISSN 1989 – 1725. Núm. 2, Vol 1, 78-96

RUBIO, J.J. Y BARROSO, B. 2004. "Situación Actual y Perspectivas de Futuro de los Impuestos Directos en la Unión Europea". Instituto de Estudios Fiscales. *Documentos* N°15/04.

RUIZ-HUERTA, J., AGÚNDEZ, A., GARCIMARTÍN, C., LÓPEZ, J. Y RODRÍGUEZ, J. 2011. "Tendencias de reforma fiscal: hacia una fiscalidad europea". Observatorio de Política Exterior Española. *Documento de trabajo del Opex* N° 62/2011.

SANZ GADEA, E. 2003. "Estado actual y perspectivas de la tributación de los beneficios de las empresas en el marco de las iniciativas de la Comisión de la Unión Europea". Instituto de Estudios Fiscales. *Documentos* N°27/03.

SANZ, J.F., ROMERO, D., ÁLVAREZ, S., CHOCARRO, G., Y UBAGO, Y, 2005. "El impuesto de sociedades en la Europa de los veinticinco: un análisis comparado de las principales partidas". *Crónica Tributaria* N° 114/2005. 107-139.

SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION (SEC), 2007. "SEC takes action to improve consistency of disclosure to US investors in foreign companies". Press Release 2007-235, November 15. Disponible en <https://www.sec.gov/news/press/2007/2007-235.htm> [acceso: 25-03-2016]

SHACKELFORD, D.A., Y SHEVLIN, T. 2001. "Empirical tax research in accounting". *Journal of Accounting and Economics*. N° 31, 321-387.

STICKNEY, C.P. 1979. "Analyzing effective corporate tax rates". *Financial Analysts Journal*, July-August. 45-54.

STICKNEY, C.P. Y MCGEE, V.E. 1982. "Effective Corporate Tax Rates. The effect of size, capital intensity, leverage, and other factors". *Journal of Accounting and Public Policy*, N° 1. 125-152.

TUA PEREDA, J. 2001. "Armonización Internacional y Análisis Contable: la Incidencia del Marco Conceptual". Ponencia presentada en las VII Jornadas de Trabajo de Análisis Contable, Universidad Complutense – ASEPUC, Madrid, Septiembre.

_____ 2001. "Armonización de Normas Versus Armonización de Conceptos". *Revista de AECA*, Septiembre, No 56, 39-40.

_____ 2003. "Algunas Novedades para nuestro Ordenamiento en su previsible Reforma". Ponencia presentada en las X Jornadas de Trabajo de Contabilidad Financiera, Universidad San Pablo CEU – ASEPUC, Madrid, Junio.

VANDENBUSSCHE, H., JANSSEN, B., Y CRABBÉ, K. 2005. "Is there regional tax competition? Firm level evidence for Belgium". *De economist* N° 153-3, 257-276

WANG, S. 1991. "The relation between firm size and effective tax rates: a test of firms political success". *Accounting Review*. Vol. 66, nº1, January. 158-169.

WATTS, R.L. y ZIMMERMAN, J.L. 1978. "Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards". *The Accounting Review*, Vol 53, No 1, 112-134

WILKIE, P.J. Y LIMBERG, S. 1990. "The relationship between firm size and effective tax rate: a reconciliation of Zimmerman 1983 and Porcano 1986". *The Journal of the American Taxation Association*. Vol.15, N°1, Spring. 46-71.

_____ 1993. "Measuring explicit tax (dis) advantage for corporate taxpayers: an alternative to average effective tax rates". *The Journal of the American Taxation Association*. Vol. 15, nº 1, Spring. 46-71.

WILKINSON, B.R., STEVEN, F.C., Y JONES, G. 2001. "Strategies and dividend imputation: the effect of foreign and domestic ownership on average effective tax rates". *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*. N° 10. 157-175.

ZEFF, S. 1998. "The Coming Confrontation on International Accounting Standards". *Irish Accounting Review*, Vol 5, No 2, 89-117.

ZIMMERMAN, J.L. 1983. "Taxes and firm size". *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 5, nº2, 119-149.

ZUBIRI, I. 2001. "Las reformas fiscales en los países de la Unión Europea: causas y efectos". Hacienda Pública Española. Monografía 2001. 13-52

NORMATIVA ESPAÑOLA

REAL DECRETO 1643/1990, de 20 de diciembre. Por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.

LEY 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades

LEY 62/2003, de 30 de diciembre. De medidas fiscales, administrativas y del orden social.

LEY 16/2007, de 4 de julio. De reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea.

REAL DECRETO 296/2004, de 20 de febrero. Por el que se aprueba el Régimen Simplificado de la Contabilidad.

REAL DECRETO 1514/2007, de 16 de noviembre. Por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.

REAL DECRETO 1515/2007, de 16 de noviembre. Por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas.

NORMATIVA EUROPEA

1988. Directiva 88/361/CEE del Consejo, de 24 de junio de 1988, para la aplicación del artículo 67 del Tratado Constitutivo de la Unión Europea.

1990. Directiva 90/434/CEE, de 23 de julio de 1990, relativa al régimen fiscal común aplicable a las fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canje de acciones realizados entre sociedades de diferentes estados miembros

1990. Directiva 90/435/CEE, de 23 de julio de 1990, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de estados miembros diferentes.

1990. Convenio 90/436/CEE, relativo a la supresión de la doble imposición en caso de corrección de los beneficios de empresas asociadas

1992. Rapport du Comité de Reflexion des Experts Independants sur la Fiscalite des Entreprises. Informe Ruding. Comité de Expertos Comisión Europea.

1993. Propuesta de Directiva del Consejo por la que se modifica la Directiva 90/434/CEE, de 23 de julio de 1990, relativa al régimen fiscal común aplicable a las fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canje de acciones realizados entre sociedades de diferentes estados miembros, COM (93) 293 final, DO C 225, de 20 de agosto.

1993. Propuesta de Directiva del Consejo por la que se modifica la Directiva 90/435/CEE, de 23 de julio de 1990, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de estados miembros, COM (93) 293 final, DO C 225, de 20 de agosto.

2001. Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social. La eliminación de los obstáculos fiscales a las prestaciones por pensiones transfronterizas de los sistemas de empleo, COM (2001) 214 final, de 19 de abril.

2001. Company Taxation in the Internal Market, Commission Staff Working Paper, Bruselas, SEC (2001) 1691, de 23 de octubre.

2002. Reglamento (CE) 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo de 19 de julio. Relativo a la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad.

2002. Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea (versión consolidada). Diario Oficial n°C325 de 24 de diciembre.

2003. La tasación de las pensiones: la Comisión aborda la discriminación contra los fondos extranjeros de pensiones en seis estados miembros”, IP/03/179, Bruselas, 5 de febrero.

2003. Taking action to stop EU brain drain: Commission proposes measures to improve researcher’s careers, IP/03/1051, Bruselas, 18 de julio.

2003. Directiva 2003/48/CE del Consejo, de 3 de junio, en materia de fiscalidad de los rendimientos del ahorro en forma de pago de intereses, DO L 157, 26 de junio, 38-48.

2003. Directiva 2003/49/CE del Consejo, de 3 de junio, relativa a un régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones efectuados entre sociedades asociadas de diferentes estados miembros. DO L 157, 26 de junio, 49-54.

2003. Propuesta de Directiva del Consejo por la que se modifica la Directiva 90/435/CEE relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades

matrices y filiales de estados miembros diferentes, COM (2003) 462 final, de 29 de julio.

2003. Reglamento (CE) 1725/2003 de la Comisión de 29 de septiembre, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.

2003. Propuesta de Directiva del Consejo, por la que se modifica la Directiva 90/434/CEE, de 23 de julio de 1990, relativa al régimen fiscal común aplicable a fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canje de acciones realizados entre sociedades de diferentes estados miembros, COM (2003) 613 final, de 17 de octubre.

2003. Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social Europeo. Imposición de los dividendos percibidos por personas físicas en el mercado interior, COM (2003) 810 final, Bruselas, de 19 de diciembre.

2003. Structures of the Taxation Systems in the European Union. Data 1995-2001. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 49-68

2004. Reglamento (CE) 707/2004 de la Comisión de 6 de abril, por el que se modifica el Reglamento (CE) 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad, de conformidad con el Reglamento (CE) 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.

2004. A Common Consolidated EU Corporate Tax Base Commission. Non-Paper to informal Ecofin Council, 10 and 11 September.

2006. Structures of the Taxation Systems in the EU. Data 1995-2004. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 41-98

2013. The overall tax-to-GDP ratio in the EU27 up to 38.8% of GDP in 2011. Eurostat News Release 68/2013 - Eurostat Press Office of April 29

2014. The overall tax-to-GDP ratio in the EU28 up to 39.4% of GDP in 2012. Eurostat News Release 92/2014 - Eurostat Press Office of June 16

2014. Taxation Trends in the European Union. Data for EU Member States, Iceland and Norway. 2014. Eurostat: Statistical Books. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities

2016. Directiva 2016/1164 del Consejo, de 12 de julio de 2016, por la que se establecen normas contra las prácticas de elusión fiscal que inciden directamente en el funcionamiento del mercado interior. DOUEL 19 julio 2016