

# Imposición efectiva por impuesto de sociedades en España: comparativa europea

José Félix Sanz\*, Desiderio Romero\*\* y Begoña Barruso\*\*\*

**Este artículo actualiza hasta 2013 un Estudio de la Fundación publicado en 2011 por los mismos autores. Se presenta una comparativa de los distintos tipos impositivos soportados por la inversión corporativa española y los homólogos sostenidos por el resto de países de la Unión Europea. El análisis recoge la situación anterior a la reciente reforma del impuesto de sociedades. El análisis comparado muestra que en España los tipos estatutario, medio efectivo y marginal efectivo han sido muy elevados, por lo que era necesario reformar en profundidad la estructura del impuesto de sociedades español.**

De manera inadecuada, incluso hoy en día, el debate cotidiano sobre “lo apropiado o inapropiado” de los niveles de imposición de las sociedades suele centrarse exclusivamente en la magnitud del tipo nominal o estatutario del impuesto. Esta práctica que, desafortunadamente, la alimentan incluso algunos expertos tributarios y fiscalistas, es incorrecta y puede inducir a errores valorativos muy importantes, alentando la prescripción de nocivas medidas de política económica. Identificar el nivel de imposición de los beneficios societarios con el tipo nominal implica obviar otros elementos que inciden en la factura fiscal devengada por los beneficios empresariales. En concreto, además del tipo nominal, la carga impositiva soportada por los beneficios también depende, entre otros factores, de cómo se cuantifique la base imponible y de la existencia y magnitud de deducciones, bonificaciones o créditos fiscales. De hecho, estos

otros elementos tributarios pueden tener una incidencia sobre la magnitud del impuesto pagado incluso mayor que la producida por el propio tipo estatutario. Por otro lado, entre el tipo nominal y estos otros elementos tributarios –amortizaciones fiscalmente admisibles, tratamiento dispensado a las fuentes de financiación utilizadas y beneficios fiscales explícitos concedidos– se producen interacciones que deben ser tenidas en cuenta a la hora de valorar la carga fiscal generada.

Afortunadamente, los trabajos seminales de Jorgenson (1963) y Hall y Jorgenson (1967) dieron origen a un concepto de vital importancia en el estudio de la fiscalidad y su incidencia en la cuantía y composición de la inversión en activos fijos: el *tipo impositivo efectivo*. Este artilugio analítico originó desde sus inicios una gran cantidad de trabajo teórico y empírico constituyéndose, por

\* Universidad Complutense de Madrid.

\*\* Universidad Rey Juan Carlos.

\*\*\* Universidad San Pablo - CEU.

sí mismo, en otro concepto de éxito indiscutible a la hora de escudriñar la relación entre inversión empresarial e impuestos. En este artículo se ofrece una comparativa a lo largo del tiempo de las tres nociones de tipo impositivo siguientes: los *tipos nominales*, los *tipos marginales efectivos à la King* y Fullerton (1984) y los *tipos medios efectivos* propuestos por Devereux y Griffith (1998a, 1998b) (una descripción detallada puede encontrarse en Sanz *et al.*, 2011). La comparativa que se presenta se limita al análisis del impuesto sobre sociedades básico, es decir aquel al que se enfrentan la generalidad de contribuyentes del impuesto de sociedades, obviándose situaciones o tratamientos fiscales especiales –como, por ejemplo, la concesión de deducciones limitadas a determinadas actividades o la existencia de tratamientos fiscales dirigidos a sectores o ámbitos geográficos restringidos–.

---

*Este enfoque consiste en calcular los tipos efectivos, medios o marginales, de un hipotético proyecto de inversión al que se le computan las cargas fiscales futuras que se derivarían de su puesta en marcha en el proceso productivo.*

---

Tanto los tipos marginales efectivos de King-Fullerton como los tipos medios efectivos de Devereux-Griffith siguen una aproximación *looking-forward*, que es la correcta a la hora de evaluar la incidencia del impuesto de sociedades sobre las decisiones marginales de inversión. Este enfoque consiste en calcular los tipos efectivos, medios o marginales, de un hipotético proyecto de inversión al que se le computan las cargas fiscales futuras que se derivarían de su puesta en marcha en el

proceso productivo<sup>1</sup>. Existen, no obstante, otras nociones de tipo efectivo definidas, habitualmente, como simple cociente de cuotas y bases gravadas correspondientes a ejercicios ya vencidos. Por tanto, esta última noción de tipo efectivo no es en modo alguno la apropiada para evaluar los efectos incentivo del sistema fiscal sobre las decisiones futuras de inversión por lo que no serán computadas en este trabajo. De hecho, lo que realmente miden los tipos efectivos así definidos es la carga fiscal media soportada por los activos fijos ya instalados en la empresa en ejercicios anteriores (aproximación *backward-looking*)<sup>2</sup>. En resumen, el enfoque *looking-forward* seguido tanto por King-Fullerton como por Devereux-Griffith es el único apropiado para analizar el impacto del sistema fiscal sobre las decisiones futuras de inversión que son el objeto de este trabajo.

Seguidamente, la sección 2 ofrece una breve discusión sobre los conceptos de tipo estatutario, tipo medio efectivo de Devereux-Griffith y de tipo marginal efectivo de King-Fullerton. La sección 3 muestra un análisis comparado de los tipos efectivos existentes en los países de la UE-27 durante el período 1996 a 2013. Para finalizar, la sección 4 ofrece una discusión para el año 2013 de las tres categorías de tipos impositivos, prestando especial atención a la situación de España.

## Los distintos márgenes de distorsión del impuesto sobre sociedades

Quizás, desde la perspectiva tributaria empresarial, el factor más relevante acontecido en los últimos tiempos haya sido la globalización de la actividad económica empresarial y la consecuente

<sup>1</sup> Frente a este enfoque marginalista, la aproximación alternativa, conocida como enfoque *backward-looking*, determina los niveles de imposición efectiva soportados por una inversión a partir del historial impositivo de las inversiones preexistentes. Un buen ejemplo de esta clase de tipo impositivo que mira hacia atrás es el que se obtiene como el simple cociente de la cuota y la base liquidable. Evidentemente, esta aproximación metodológica que “mira hacia atrás” da origen a un concepto de tipo efectivo que no tiene por qué ser determinante de las decisiones de inversión futuras, ya que lo que realmente refleja es la carga fiscal soportada por el capital ya instalado, cuya magnitud muy probablemente no coincida con la que soportaría un teórico proyecto de inversión futuro.

<sup>2</sup> En este sentido, las series de recaudación proporcionadas por la Agencia Tributaria revelan que el cociente entre cuotas devengadas por impuesto de sociedades y el resultado contable positivo está muy por debajo del tipo estatutario (por ejemplo, 9,87% en 2010; 11,44% en 2011; 14,74% en 2012 y 12,92% en 2013).

generalización de los flujos internacionales de capitales y beneficios. Atraer la inversión foránea y determinar dónde y cómo generar los beneficios empresariales son algunos de los interrogantes que mayor atención ha generado este nuevo escenario internacional. El análisis de Auerbach *et al.* (2010) contenido en el ya famoso *Informe Mirrlees* nos permite llamar la atención sobre los distintos márgenes en los que la fiscalidad empresarial es susceptible de distorsionar la toma de decisiones de una empresa multinacional. Estos autores identifican cuatro fases en la toma de decisiones de las empresas que realizan inversiones multinacionales, cada una de ellas influenciada por tipos impositivos distintos:

- En primer lugar, la empresa debe tomar la decisión (discreta) sobre dónde producir: en el extranjero o internamente. Normalmente, si decide invertir internamente se enfrentará al impuesto de sociedades para residentes mientras que si opta por producir foráneamente afrontará el impuesto sobre sociedades del país donde se establezca, que probablemente incorpore impuestos adicionales por repatriación de dividendos. Desde un punto de vista impositivo, la estrategia de inversión dominante será aquella que genere una mayor *rentabilidad neta de impuestos*. Por tanto, la decisión sobre la localización internacional de una inversión se encuentra afectada por el concepto de tipo medio efectivo.
- Si la empresa optase por producir en el extranjero, la siguiente decisión sería elegir dónde (en qué país) localizar la producción. Esta segunda decisión, también de carácter discreto, estaría guiada igualmente por la rentabilidad neta de impuestos y, en consecuencia, influenciada fiscalmente por la magnitud del tipo medio efectivo.
- La tercera decisión se corresponde con el modelo de inversión tradicional de la literatura

económica: dada una localización específica, la empresa debe determinar la escala (tamaño) de su inversión. Esta es una decisión marginal. La inversión deberá llevarse a cabo hasta que la productividad marginal del capital iguale al coste de capital. La influencia de la fiscalidad sobre esta tercera fase debe medirse a través de la influencia del impuesto sobre el coste de uso del capital, que captura el tipo marginal efectivo.

- La cuarta y última decisión es dónde asignar los beneficios. Una vez se han generado beneficios gravables, la empresa puede tener la opción de elegir el lugar donde asignarlos —que necesariamente no tiene por qué coincidir con el lugar donde se generaron—. Normalmente, las multinacionales suelen disponer de cierta discrecionalidad para asignar su beneficio mundial. Este trasvase de bases liquidables busca transferir rentas desde los países más gravosos fiscalmente hacia aquellos otros con cargas fiscales más livianas. Los mecanismos para realizar estas reasignaciones son variados aunque los dos más conocidos son el endeudamiento dentro del grupo empresarial y los precios de transferencia de

---

*El problema decisorio en las empresas es intrínsecamente heterogéneo y cada ámbito de decisión empresarial se encuentra influenciado por una medida distinta de imposición efectiva.*

---

los bienes o servicios intermedios<sup>3</sup>. Desde el punto de vista impositivo, la decisión de asignación del beneficio viene condicionada por la magnitud del tipo estatutario. Dado que es plausible asumir que las empresas apuran todos los beneficios fiscales a los que tienen derecho, la diferencia entre distintas jurisdicciones fiscales se limita a las diferencias de los tipos estatutarios que apliquen.

<sup>3</sup> Evidentemente, estos mecanismos artificiales de manipulación de las bases liquidables de las grandes multinacionales suelen toparse en los códigos fiscales con *cláusulas antielusión* que dificultan su implementación. No obstante, estas limitaciones legales no suelen ser operativas por la dificultad de probarlas y por los costes de administración que conllevan, especialmente en administraciones tributarias poco desarrolladas.

De todo lo anterior se deduce, por tanto, que el problema decisorio en las empresas es intrínsecamente heterogéneo y que cada ámbito de decisión empresarial se encuentra influenciado por una medida distinta de imposición efectiva. En concreto, las dos decisiones discretas iniciales (decisiones de localización geográfica) se ven influenciadas por el tipo medio efectivo, mientras que la decisión respecto de la escala del proyecto lo es en términos de tipo marginal efectivo. Por último, el concepto de tipo de gravamen relevante para asignar territorialmente el beneficio generado es el tipo estatutario.

Desde un punto de vista asignativo, esta distinción conceptual de tipos impositivos es de vital importancia porque hace del diseño del impuesto empresarial una tarea extremadamente complicada. Así, por ejemplo, prescribir diseños que aseguren un tipo marginal efectivo nulo no asegura que el diseño propuesto sea neutral en términos de tipo medio efectivo o estatutario. La neutralidad absoluta exigiría que todo proyecto de inversión soportase un tipo efectivo marginal, medio y estatutario igual en todas las jurisdicciones fiscales. Como puede imaginarse, al margen de la complejidad técnica que tal diseño conllevaría, su puesta en marcha exigiría un grado de cooperación internacional más allá de lo que razonablemente cabe esperar.

La ausencia de incentivos para la coordinación impositiva alienta la competencia fiscal. En línea con la discusión precedente, esta competencia fiscal puede darse en términos de niveles de imposición media efectiva (para atraer capital), en términos de carga marginal efectiva (para influir en el tamaño del proyecto de inversión) o en relación con la magnitud de los tipos estatutarios del impuesto (si lo que se pretende es captar bases liquidables de empresas multinacionales ya establecidas). Es decir, los gobiernos tienen diferentes márgenes sobre los que competir con efectos muy dispares sobre la economía real y sobre la recaudación impositiva. El dominio por parte de los *policy makers* de esta sutileza semántica a la hora de hablar de niveles de imposición minimizarían muchos errores que se producen en el diseño

de los impuestos que gravan la inversión productiva, y que tan importante incidencia tiene sobre el crecimiento de las economías nacionales.

## Dinámica de la imposición efectiva en la Unión Europea: análisis comparado

Los gráficos 1 a 4 ofrecen una ilustración de la dinámica de los tipos efectivos para el período 1996 a 2013. El gráfico 1a muestra el tipo medio efectivo agregado a la Devereux-Griffith (AETR) mientras que el gráfico 1b ofrece los resultados del tipo marginal efectivo propuesto por King-Fullerton (EMTR). Ambos tipos agregados han sido computados como la media aritmética resultante de la inversión en tres activos representativos: edificios, maquinaria y equipos informáticos. Los resultados específicos del AETR para cada uno de esos proyectos de inversión pueden verse en los gráficos 2a, 3a y 4a. Por su parte, los gráficos 2b, 3b y 4b ofrecen los resultados del EMTR para esos mismos bienes.

De acuerdo a lo expuesto en la sección anterior, los países con valores más elevados de AETR serán menos atractivos para atraer inversión a su territorio. La información contenida en el gráfico 1a muestra que desde 1997 los tipos medios efectivos existentes en España han sido superiores a las medias tanto de la UE-15 como de la UE-12. Para España, el promedio de esos dieciocho años fue del 26,82%. Este valor es muy superior al valor promedio de la UE-15 que fue del 12,41%. Durante esas casi dos décadas, el tipo medio efectivo tanto de España como de la UE-15 ha estado muy alejado del promedio de la UE-12 cuyo valor (negativo) se situó en el -20,6%. Estos resultados indican que, en España, el valor presente de un euro de beneficio antes de impuestos generado por un proyecto de inversión soportó 26,82 céntimos de euro de impuesto de sociedades. La carga soportada por un proyecto de inversión equivalente en la UE-15 fue en media de 12,41 céntimos de euro. En resumen, en términos comparados, la estructura del impuesto de sociedades vigente en España durante el período ana-

Gráfico 1a  
Tipo medio efectivo (Devereux-Griffith)

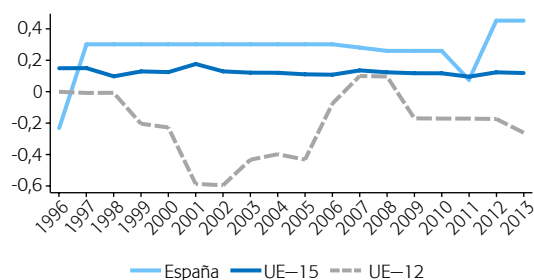


Gráfico 1b  
Tipo marginal efectivo (King-Fullerton)

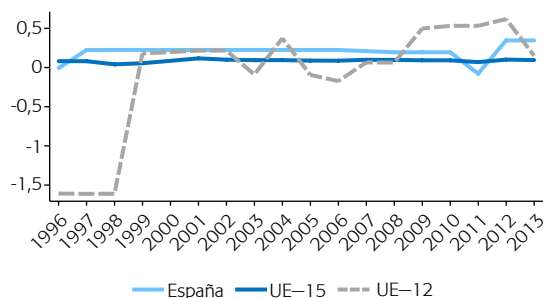


Gráfico 2a  
Tipo medio efectivo (Devereux-Griffith), edificios

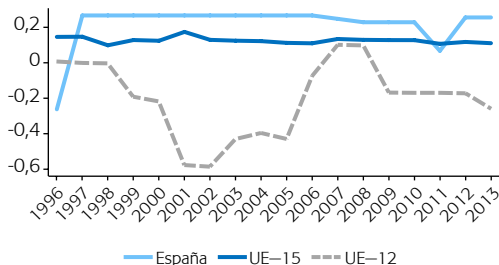


Gráfico 2b  
Tipo marginal efectivo (King-Fullerton), edificios

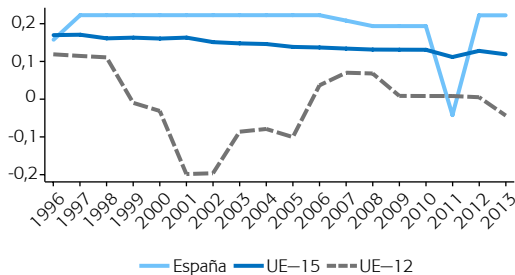


Gráfico 3a  
Tipo medio efectivo (Devereux-Griffith), maquinaria

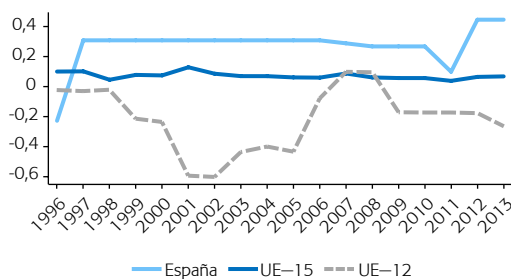


Gráfico 3b  
Tipo marginal efectivo (King-Fullerton), maquinaria

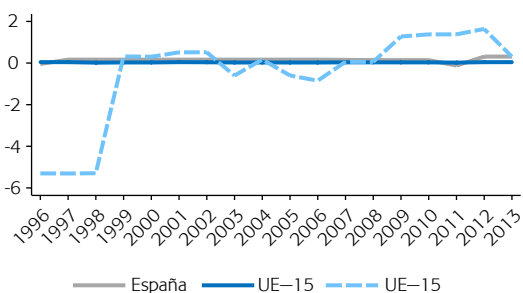


Gráfico 4a  
Tipo medio efectivo (Devereux-Griffith), equipos informáticos

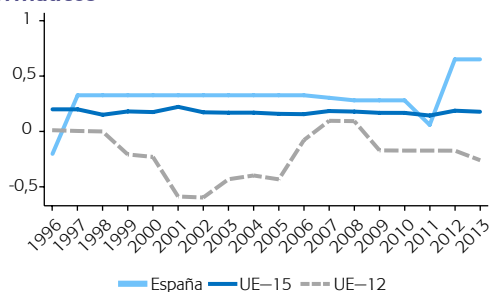
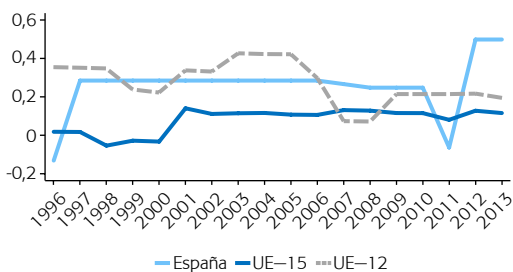


Gráfico 4b  
Tipo marginal efectivo (King-Fullerton), equipos informáticos



Fuente: Elaboración propia a partir de *European Tax Handbook*.

lizado ha penalizado fuertemente la atracción de inversión. Esta conclusión es mucho más evidente cuando comparamos los resultados con la media de la UE-12 cuyo EATR resulta negativo indicando que los proyectos de inversión se encuentran subvencionados.

---

*En España, el valor presente de un euro de beneficio antes de impuestos generado por un proyecto de inversión soportó 26,82 céntimos de euro de impuesto de sociedades. La carga soportada por un proyecto de inversión equivalente en la UE-15 fue en media de 12,41 céntimos de euro.*

---

El tipo marginal efectivo de King-Fullerton resulta de gran utilidad para hacer comparaciones, tanto nacionales como internacionales, de la carga fiscal que en el margen soporta un euro marginal de inversión. De acuerdo a lo expuesto en la sección anterior, un proyecto marginal de inversión será más atractivo cuanto más bajo sea su EMTR. Como se puede ver en el gráfico 1b, el promedio del EMTR existente en España en los años 1996 a 2013 es claramente superior al de la UE-15. Concretamente, el promedio del citado período se situó en España en el 0,201 frente al 0,085 de

---

*La configuración del impuesto de sociedades penalizaba especialmente la inversión en maquinaria y equipos informáticos cuya carga fiscal era claramente superior a la media de la UE.*

---

la UE-15 y el -0,13 de la UE-12. Por activos, el sistema tributario español ha penalizado especialmente a los equipos informáticos con un valor promedio del 0,259 seguido de edificios (0,199) y de la maquinaria (0,150). El análisis comparado muestra que la maquinaria ha recibido en promedio un tratamiento mucho más desfavorable en España que en la media de la UE-15 (0,150 frente a 0,033). En el caso de los edificios las diferencias han sido menores (0,199 frente a 0,144). Los

promedios del EMTR observados para edificios y maquinaria han sido muy inferiores en la UE-12 presentando valores negativos (-0,010 para edificios y -0,553 para la maquinaria). El signo negativo indica que los proyectos de inversión han sido subvencionados en lugar de soportar carga impositiva positiva.

El análisis comparado realizado para el período 1996 a 2013 permite extraer tres conclusiones sobre la estructura del impuesto de sociedades vigente en esos años en España. Primero, la configuración del impuesto ha sido poco atractiva para atraer nueva inversión. Segundo, su estructura ha tenido un marcado carácter distorsionante penalizando especialmente la inversión en maquinaria. Por último, en términos comparativos, ha introducido una carga fiscal sobre los proyectos de inversión materializados en edificios, maquinaria o equipos informáticos claramente superior a la media de la UE-15 y de la UE-12. Estos resultados ofrecían claros argumentos para reformar la estructura del impuesto de sociedades con el objeto de mejorar tanto la neutralidad como la capacidad para atraer inversión.

## Situación en 2013

Para el año 2013, el cuadro 1 ofrece información tanto del tipo nominal como de los tipos efectivos, EATR y EMTR, en los países de la Unión Europea. La información se muestra separada para países de la UE-15 y de la UE-12. A partir de esta información, el cuadro 2 muestra el *ranking* que ocupan los 27 países en cada uno de esos tres tipos que han sido ordenados de forma descendente (la posición 1 corresponde al país con el tipo más elevado). De este modo, Francia tiene el tipo estatutario más alto de la UE-27 mientras que España tiene los tipos efectivos (tanto medio como marginal) más elevados. La información recogida en los cuadros 1 y 2 permiten extraer las siguientes conclusiones para el caso español:

- El tipo nominal vigente en España en 2013 era uno de los más elevados de la UE-27 (30%) solamente superado por Bélgica

(34%), Malta (35%) y Francia (36%). No obstante, la reforma del impuesto recientemente aprobada ha reducido el tipo estatutario general al 28% en 2015 y al 25% en 2016. Para las multinacionales, la existencia de un tipo estatutario tan elevado en España genera incentivos a transferir beneficios hacia filiales que estén situadas en otros países de la UE-15 con tipos más bajos como Irlanda (13%), Italia (16%) o Alemania (16%) así como a cualquiera de los países de la UE-12 (con la excepción de Malta).

*Para las multinacionales, la existencia de un tipo estatutario tan elevado en España genera incentivos a transferir beneficios hacia filiales que estén situadas en otros países de la UE-15 con tipos más bajos como Irlanda (13%), Italia (16%) o Alemania (16%).*

- España tenía en 2013 el tipo medio efectivo (AETR) más elevado de la UE-27. El valor computado (0,453) está muy por encima tanto de la media de la UE-15 (0,118) como de la UE-12 (0,097). Puede afirmarse por tanto que en términos comparativos la actual estructura del impuesto de sociedades vigente en España genera claros desincentivos a localizar la inversión en su territorio. En este sentido, resulta especialmente preocupante el diferencial del AETR computado para España respecto al de los países fronterizos de Portugal y Francia donde los tipos son, respectivamente, 0,187 y 0,247.
- El EMTR existente en España en 2013 era el más elevado de la UE-27. El valor computado para España (0,348) está muy alejado del promedio de la UE-15 (0,096) y de la UE-12 (0,062). En términos comparativos, la carga fiscal soportada por una unidad de inversión realizada en España está entre las más altas de la UE-27.

En resumen, el análisis comparado muestra que en España los tipos estatutario, medio efec-

tivo y marginal efectivo eran muy elevados. El impuesto de sociedades vigente en España antes de la reciente reforma generaba fuertes desincentivos tanto para atraer inversión a su territorio como a que las empresas ya instaladas efectúen

Cuadro 1

## Tipos nominal y efectivos en la UE-27 en 2013

Estados	Tipo nominal	AETR	EMTR
<i>UE-15</i>			
Alemania	16	8,4	5,7
Austria	25	19,7	16,8
Bélgica	34	13,2	1,4
Dinamarca	25	22,1	19,8
<b>España</b>	<b>30</b>	<b>45,3</b>	<b>34,8</b>
Finlandia	26	8,5	1
Francia	36	24,7	18,3
Grecia	26	21,4	18,4
Holanda	25	17,5	12,6
Irlanda	13	11,7	10,2
Italia	16	-3,4	6,2
Luxemburgo	22	-63,3	-41,2
Portugal	27	18,7	14,9
Reino Unido	23	15,5	11,3
Suecia	22	16,9	14
<b>Promedio UE-15</b>	<b>24</b>	<b>11,8</b>	<b>9,6</b>
<i>UE-15</i>			
Bulgaria	10	4,5	2,6
Chipre	10	6,5	0,6
Eslovaquia	23	14,9	11,7
Eslovenia	17	n.a.	n.a.
Estonia	21	0,9	-1,3
Hungría	19	7,2	2,6
Letonia	15	4,6	0,8
Lituania	15	4,9	1,3
Malta	35	23,1	16,8
Polonia	19	13,5	11,3
República Checa	19	13,6	11,3
Rumanía	16	12,8	11,1
<b>Promedio UE-12</b>	<b>18</b>	<b>9,7</b>	<b>6,2</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de *European Tax Handbook*.

Cuadro 2

**Ranking de países según tipos impositivos (2013)**  
**Ordenados según el tipo nominal**

Estados	Tipo nominal	AETR	EMTR
Francia	1	2	4
Malta	2	3	6
Bélgica	3	14	20
<b>España</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
Portugal	5	7	7
Finlandia	6	17	22
Grecia	7	5	3
Austria	8	6	5
Dinamarca	9	4	2
Holanda	10	8	9
Eslovaquia	11	11	10
Reino Unido	12	10	12
Suecia	13	9	8
Luxemburgo	14	26	26
Estonia	15	24	25
Hungría	16	19	19
Polonia	17	13	13
República Checa	18	12	11
Eslovenia	19	n.a	n.a
Rumanía	20	15	14
Alemania	21	18	17
Italia	22	25	16
Letonia	23	22	23
<b>Lituania</b>	<b>24</b>	<b>21</b>	<b>21</b>
Irlanda	25	16	15
Bulgaria	26	23	18
Chipre	27	20	24

Fuente: Elaboración propia a partir de *European Tax Handbook*.

nueva inversión. Asimismo, introducía incentivos a las multinacionales para transferir rentas generadas en España hacia otros países de la Unión Europea con tipos estatutarios más bajos. Estos resultados

evidencian lo necesaria que era la reforma del impuesto de sociedades llevada a cabo en 2014 que, aunque se movió en la dirección oportuna, lo hizo de modo insuficiente para corregir los importantes sesgos que aún perviven en el impuesto.

**Referencias**

AUERBACH, A.J.; DEVEREUX, M.P., y SIMPSON, H. (2010), "Taxing Corporate Income" in Institute for Fiscal Studies (editor), *Dimensions of Tax Design, The Mirrlees Review*, Oxford University Press.

DEVEREUX, M.P., y GRIFFITH R. (1998a), "Taxes and the Location of Production: Evidence from a Panel of US multinationals", *Journal of Public Economics*, 68(3): 335-367.

— (1998b) "The Taxation of Discrete Investment Choices", Institute for Fiscal Studies, *Working Paper*, 16.

HALL, R.E., y JORGENSEN, D.W. (1967), "Tax Policy and Investment Behavior", *American Economic Review*, vol. 57: 391-414.

International Bureau of Fiscal Documentation (varios años), *European Tax Handbook*, IBFD, Amsterdam.

JORGENSEN, D.W. (1963), "Capital Theory and Investment Behavior", *American Economic Review*, vol. 53, Nº 2: 247-259.

KING M.A., y FULLERTON D. (editors) (1984), *The Taxation of Income from Capital. A Comparative Study of the United States, the United Kingdom, Sweden, and the West Germany*, A National Bureau of Economic Research Monograph. The University of Chicago Press.

SANZ-SANZ, J.F.; ROMERO-JORDÁN, D., y BARRUSO, B. (2011), "Imposición efectiva sobre la rentas del capital corporativo. Medición e interpretación. El impuesto de Sociedades en España y en los países de la Unión Europea en el cambio de milenio", *Estudios de la Fundación*, 51, Madrid: Funcas.