

EL GRAVAMEN DE LOS BENEFICIOS SOCIETARIOS: ALTERNATIVAS VIABLES (*)

Lourdes JEREZ BARROSO

Universidad de Extremadura

Resumen

Este trabajo revisa el diseño del impuesto sobre sociedades español, con el objetivo de detectar los problemas que plantea y los retos a los que se enfrenta en un contexto económico globalizado, y proponer alternativas viables de reforma orientadas a favorecer la competitividad y el crecimiento económico. La revisión efectuada pone de manifiesto que el impuesto es complejo, no es neutral con respecto a las principales decisiones empresariales y su capacidad recaudatoria se ha reducido considerablemente en los últimos años. Se propone simplificar su estructura, igualar el tratamiento fiscal del coste de las fuentes alternativas de financiación (propia/ajena) y reducir el tipo impositivo nominal.

Palabras clave: impuesto sobre sociedades, reforma fiscal.

Abstract

The purpose of this article is to review of the current design of the Spanish Corporate Tax with the aim of detect its main drawbacks and challenges in a global economic context as well as the potential alternative to reform this tax to improve the competitiveness and economic growth in our country. According to our study, the configuration of this tax is reasonably complex and disturbs the main entrepreneurial decisions. Likewise, its capacity for revenue collection has been reduced substantially in recent years. In order to overcome these limitations, some potential solutions could be implemented such as a simplification of its structure, the reduction of the nominal tax rate or the equalization of the fiscal treatment of costs in alternative sources of funding (internal/external).

Key words: Corporate Tax, fiscal reform.

JEL classification: H20, H25, M41.

I. INTRODUCCIÓN

IMPULSAR el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo sigue siendo un reto fundamental en la economía española. Ante este importante desafío, el sistema fiscal juega un papel relevante y, en especial, el impuesto sobre sociedades (IS), cuyo diseño influye en las decisiones de inversión y financiación de las empresas, motores del desarrollo económico en cualquier país.

En una economía abierta con movilidad de capitales y un mercado integrado, como sucede en la Unión Europea (UE), un impuesto sobre sociedades establecido en origen influye en la decisión de inversión de las empresas en una triple dimensión: dónde localizar la inversión, cuánto se invierte y dónde se declaran los beneficios. Unido a lo anterior, el tratamiento que se dé al coste de las fuentes alternativas de financiación alterará también las decisiones de financiación. En la mayoría de los países europeos y en España, el diseño de la base imponible introduce un incentivo a favor del endeudamiento como fuente de financiación de los proyectos de inversión. Este sesgo favorece a las empresas que tienen mayor facilidad de acceso a la financiación ajena, normalmente las más consolidadas, elevando sus ratios de endeudamiento y haciéndolas más vulnerables a las fluctuaciones de la economía, lo que afectará negativamente al crecimiento económico de los países.

Ante esta situación, consideramos de interés revisar los elementos fundamentales de la estructura del impuesto sobre sociedades español, con la finalidad de proponer alternativas de reforma viables en el contexto de la actual crisis económica, orientando la reforma a favorecer la competitividad de nuestro país y lograr así el deseado crecimiento económico. Este es el objetivo que nos proponemos en este trabajo. Para ello, en la sección II repasaremos brevemente los argumentos que justifican la existencia del impuesto sobre sociedades en el sistema fiscal y las funciones que desarrolla en la práctica. A continuación, en la sección III realizaremos un análisis comparado de sus elementos clave en el entorno europeo, con la finalidad de detectar sus debilidades y los retos a los que se enfrenta su diseño. En la sección IV abordaremos las alternativas viables de reforma del impuesto que permitan superar las deficiencias detectadas. Finalmente, en la sección V se ofrece un resumen de las principales conclusiones.

II. JUSTIFICACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES: ESTRUCTURA Y FUNCIONES EN ESPAÑA

Al abordar este trabajo resulta de interés reflexionar acerca de las funciones que debería desempeñar el impuesto sobre sociedades dentro del sistema fiscal y comprobar si en su aplicación prác-

tica cumple los objetivos o funciones que tiene encomendadas.

Entre los argumentos que justifican su existencia (1), probablemente el de mayor peso sea su función complementaria del impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF), tratando de gravar toda la renta generada. Recordemos que su base imponible, Y_{IS} , grava la diferencia entre los ingresos totales de la empresa (R), tanto corrientes como de capital, menos los costes corrientes (C), la amortización de los activos (A) y los intereses pagados por la financiación ajena (I):

$$Y_{IS} = R - C - A - I \quad [1]$$

En el IRPF, la base imponible, Y_{IRPF} , la integran los sueldos y salarios (W), los dividendos (D), los intereses (I), otras rentas del capital (RC), las ganancias y pérdidas de capital realizadas ($\Delta \nabla K_R$) y los rendimientos de actividades económicas (RAE):

$$Y_{IRPF} = W + D + I + RC + \Delta \nabla K_R + RAE \quad [2]$$

Si no existiese el impuesto sobre sociedades, el beneficio no distribuido de las sociedades podría quedar exento de gravamen, o diferirse en el tiempo hasta que el accionista decidiese vender sus acciones, momento en el que tributaría como ganancia de capital en el IRPF vía incremento de valor de las mismas. Esta razón de ser del impuesto cobra especial relevancia en el caso de accionistas no residentes (no sujetos al IRPF español), situación cada vez más frecuente en la actualidad. Atendiendo a su función de complemento de la imposición personal, en la base imponible del IS no se deberían gravar rentas gravadas a nivel personal.

Otra razón importante para mantener el impuesto sobre Sociedades en el sistema fiscal es su utilización como instrumento de política económica, incentivando o limitando las actividades consideradas por el gobierno de interés o indeseables para la sociedad. En la situación actual de crisis económica, el impuesto debería servir para atraer la inversión a nuestro país y contribuir así al crecimiento económico.

Sin embargo, al observar la aplicación práctica del impuesto sobre sociedades español, detectamos algunos fallos en relación con estas funciones. Por una parte, en su papel de complemento de la imposición personal, el impuesto falla porque grava rentas ya gravadas a nivel personal y porque no consigue gravar toda la renta obtenida por las socieda-

des en España. Como instrumento de política económica también falla porque no logra atraer la inversión a nuestro país.

Al complementar la imposición personal, el doble gravamen se produce porque la base imponible del IS grava los beneficios distribuidos o dividendos (no deducibles en [1]), y posteriormente son gravados de nuevo en el IRPF, produciéndose no solo la doble imposición de estas rentas sino también un sesgo a favor del endeudamiento como fuente de financiación empresarial.

Ese incentivo a la financiación ajena puede tener efectos negativos sobre el crecimiento económico porque eleva los ratios de endeudamiento de las empresas por encima de los niveles que serían deseables desde un punto de vista económico, debilitando su capacidad para afrontar situaciones económicas adversas, como la que atraviesa España en la actualidad. Como se sabe, muchas empresas han tenido que cerrar por no poder afrontar el pago de los intereses derivados del elevado endeudamiento asumido. Este sesgo también perjudica el crecimiento económico porque está penalizando la inversión financiada con recursos propios y con ello a las empresas de nueva creación que suelen tener mayor dificultad de acceso al crédito. También tiene efectos negativos sobre la recaudación del impuesto, al reducir su base imponible.

Existe evidencia del considerable impacto que tiene sobre la elección de la fuente de financiación de los proyectos de inversión. Por ejemplo, un trabajo de Huizinga, Laeven y Nicodème (2008) para la Unión Europea durante el periodo 1994-2003 puso de manifiesto que un incremento de un 10 por 100 en el tipo nominal de un país provocaba un incremento en el endeudamiento de las empresas de un 1,8 por 100. El trabajo también ofrece evidencia sobre el efecto que tienen los incrementos en los tipos en la reasignación del endeudamiento de las multinacionales entre distintos países, porque, a igualdad del resto de condiciones, se endeudan en los países con mayor tipo nominal buscando el máximo ahorro fiscal.

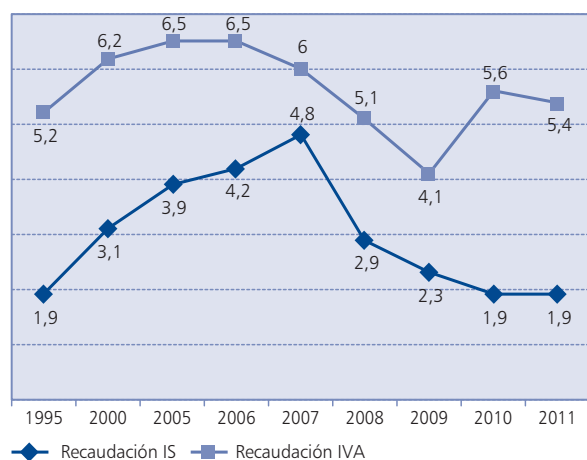
Otro fallo del impuesto sobre sociedades español en su función de complemento de la imposición personal es que con la actual legislación no se garantiza que toda la renta generada por las sociedades en España sea sometida a gravamen. Este fallo se debe a que la legislación no logra impedir en la práctica la manipulación de las bases imponibles de las empresas multinacionales, de manera que estas

transfieren sus beneficios hacia países con tipos impositivos nominales más bajos (2). Encontramos ejemplos conocidos, como Google o Apple, que transfieren la mayor parte de los beneficios generados en España hacia países con tipos nominales inferiores. Entre los países receptores, destaca Irlanda por el elevado número de empresas multinacionales que han establecido allí sus filiales con ese objetivo, atraídas por uno de los tipos nominales más reducidos de la UE-28 (12,5 por 100).

En el gráfico 1 puede apreciarse esta pérdida de capacidad recaudatoria del impuesto si observamos su evolución desde 1995 a 2011 en relación con la del impuesto sobre el valor añadido (IVA).

Desde 2007 comenzó a descender la recaudación proporcionada por ambos tributos. Sin embargo, en el caso del IVA consiguió remontar a partir de 2010, senda que no siguió la recaudación del impuesto sobre sociedades, que continuó cayendo hasta mínimos históricos (en el periodo 2007-2011 registró un descenso de 2,9 puntos, es decir, del 60,41 por 100). Esta reducción encuentra justificación, en principio, en el descenso de la actividad económica en el contexto de la crisis, pero no se sostiene en exclusiva por la crisis económica, pues la recaudación del IVA, también

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN RECAUDACIÓN IS-IVA
(PORCENTAJE DEL PIB)
EN ESPAÑA (1995-2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea (2013a).

vinculada al ciclo económico, no ha registrado un descenso tan continuado en el tiempo. En el caso del IVA, el incremento de los tipos impositivos en 2010 y 2012 ha tenido un efecto positivo sobre la recaudación, pero en el impuesto sobre sociedades las medidas adoptadas en la legislación para incrementar la recaudación no han tenido los efectos deseados.

Finalmente, el impuesto sobre sociedades también falla como instrumento de política económica. Para valorar el cumplimiento de esta función, la cuestión relevante es qué papel desarrolla para atraer la inversión a nuestro país. Con respecto a esta cuestión, Auerbach, Devereux y Simpson (2010) ilustran el proceso de decisión de inversión de una multinacional americana cuando quiere entrar en el mercado europeo, poniendo de manifiesto que la decisión de inversión engloba una serie de decisiones parciales y cómo el impuesto sobre sociedades de un país influye en cada una de ellas a través de distintos tipos impositivos (el medio efectivo, el marginal efectivo y el nominal).

En primer lugar, la empresa multinacional tendrá que decidir si entra en el mercado europeo produciendo en Estados Unidos y exportando o produciendo en el extranjero, y para ello evaluará la renta neta de impuestos derivada de cada estrategia. En esta decisión, el tipo impositivo relevante es el tipo impositivo medio efectivo (generalmente, ratio entre la cuota líquida y el beneficio antes de impuestos). El tipo medio efectivo proporciona información conjunta sobre la base imponible, el tipo nominal y las deducciones en la cuota íntegra, y permite comparar la influencia del impuesto sobre sociedades de un país sobre la decisión de localización empresarial con respecto al resto de países competidores, dado que las empresas eligen la localización que les ofrece el beneficio más alto después del impuesto.

En segundo lugar, si la empresa opta por producir en Europa debe decidir en qué país localizar la producción, decisión que también depende fiscalmente del tipo impositivo medio efectivo, porque se adopta en función de la rentabilidad neta de impuestos de cada opción.

Una vez elegido el país de localización, la multinacional debe decidir el nivel de inversión. Siguiendo un modelo neoclásico, invertirá hasta el punto en el que el producto marginal del capital iguale al coste de uso. La influencia del impuesto sobre sociedades sobre el coste de uso del capital y, por

tanto, sobre el nivel de inversión se mide a través del tipo impositivo marginal efectivo, que representa el impuesto adicional pagado por la última unidad monetaria invertida.

Por último, si la empresa genera beneficios, la multinacional podrá decidir en qué país declararlos en la medida en que pueda transferirlos hacia países con un impuesto sobre sociedades más bajo. En esta decisión, el tipo relevante es el nominal.

Por tanto, son tres los tipos impositivos que influyen en la decisión de inversión, de forma que su nivel en el impuesto sobre sociedades español con respecto a la media UE-28 sirve para valorar la capacidad o potencialidad de nuestro impuesto para atraer la inversión.

Sanz, Romero y Barruso (2011) analizaron los niveles de imposición efectiva por impuesto sobre sociedades soportada por la inversión en la Unión Europea en 2009. Con respecto a la situación de España, concluyen que nuestro país se encontraba en dicha fecha entre los que exigían una mayor factura fiscal, media y marginal, por unidad de inversión realizada en su territorio. El alto nivel de imposición efectiva se debía, en parte, al elevado tipo impositivo nominal con respecto a la media UE-27. Esta situación persiste en la actualidad, como evidencia el estudio de la Comisión Europea (2013b). Así, podemos concluir que el impuesto sobre sociedades español también falla como instrumento de política económica, porque no es competitivo para atraer la inversión a nuestro país. A continuación analizaremos con detalle nuestra situación relativa en la Unión Europea.

III. COMPETITIVIDAD DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES ESPAÑOL EN EL CONTEXTO EUROPEO

El nivel de imposición efectiva (media y marginal) en el impuesto sobre sociedades de un país con respecto a los países próximos geográficamente determina su capacidad para atraer inversión. Este nivel depende de los principales elementos de la estructura del impuesto: base imponible, tipo impositivo nominal y deducciones en la cuota íntegra así como de la existencia de regímenes y tratamientos especiales. En las siguientes subsecciones revisaremos la situación relativa de España con respecto a la Unión Europea, tanto en relación a estos factores como al nivel de imposición efectiva y a la capacidad recaudatoria de nuestro impuesto.

1. Elementos determinantes de la imposición efectiva: base imponible, tipo nominal, deducciones en la cuota íntegra y regímenes y tratamientos especiales

Los aspectos fundamentales para apreciar la amplitud de la base imponible son los relativos a las amortizaciones fiscalmente admitidas (*A*), los intereses fiscalmente deducibles (*I*) y la compensación de pérdidas (bases imponibles negativas de ejercicios anteriores).

En relación con las amortizaciones, el sistema de amortización utilizado preferentemente en la Unión Europea es el lineal. La tendencia observada desde mediados de la década de los noventa ha sido reducir la vida útil de los activos, especialmente de los inmuebles, para aproximar la cantidad fiscalmente deducible en concepto de amortización (*A*) a la verdadera depreciación económica (véanse Sanz, Romero y Barruso, 2011; Comisión Europea, 2013a).

En España, el sistema de amortización lineal también es el utilizado con generalidad, puesto que el degresivo de porcentaje constante o de suma de dígitos no está permitido para edificios, mobiliario ni enseres. Sin embargo, no hemos seguido la tendencia europea. En 2009, España se encontraba junto con Austria y Alemania entre los tres países de la UE-15 con el periodo de amortización más amplio para los edificios (33,3 años), y existía un alto grado de dispersión en cuanto a la cantidad fiscalmente deducible (*A*) en función del tipo de activo en el que se materializaba la inversión (Sanz, Romero y Barruso, 2011). Durante los últimos años incluso se ha permitido la amortización libre de los activos de manera generalizada como fórmula para incentivar la inversión, pero desde el 31 de marzo de 2012 esta posibilidad quedó derogada, volviendo a los esquemas tradicionales de amortización (3). No obstante, la dispersión en la cantidad fiscalmente deducible (*A*) se mantiene en la actualidad, sin que haya coincidencia en la mayoría de los casos con la verdadera depreciación económica de los activos.

Con respecto a los intereses (*I*) deducibles, desde la Comisión Europea se ha instado a los países miembros a eliminar, o al menos reducir, el sesgo que introducen en el impuesto a favor del endeudamiento como fuente de financiación de los proyectos de inversión (4). Concretamente, tres países recibieron en 2012 la recomendación explícita de hacerlo: Francia, Malta y España. En España se introdujo un límite a la deducción de los gastos financieros netos (Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de

marzo), concepto que no coincide exactamente con los intereses fiscalmente deducibles (I). Francia también limitó la deducción de intereses. Sin embargo, estas limitaciones han parecido insuficientes a la Comisión y en 2013 ha mantenido la recomendación para estos países y la ha ampliado a Luxemburgo y Suecia (5). Siguiendo esta recomendación de la Comisión Europea, otros países como Portugal, Alemania, Países Bajos, Suecia, Finlandia y Dinamarca también han limitado la deducción de intereses.

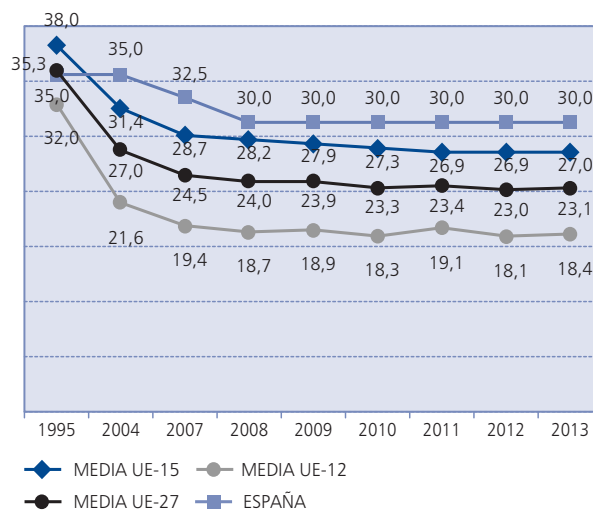
Por último, en relación con la compensación de pérdidas, la generalidad en la Unión Europea durante el periodo 1995-2013 ha sido permitir la compensación con bases imponibles positivas de ejercicios futuros, bien de manera indefinida (en países como Austria, Dinamarca, Irlanda, Italia, Eslovaquia o Suecia) o en plazos que suelen oscilar entre 5 y 10 años (por ejemplo, en Chipre, Grecia y Polonia: 5 años; en Eslovaquia: 7 años, y en Finlandia: 10 años). En España, la compensación de pérdidas también se efectúa con bases imponibles positivas futuras y el plazo es de 18 años. A pesar de la diversidad de plazos en la Unión Europea, en 2012 y 2013 se aprecia una tendencia común a limitar la cuantía de la base imponible negativa que se puede compensar en un ejercicio, con una clara finalidad recaudatoria. En España, este límite a la compensación se ha introducido para las grandes empresas.

En el contexto de la crisis económica, la Comisión Europea está recomendando a los países miembros la ampliación de la base imponible del IS con el objetivo de asegurar una recaudación suficiente y contribuir con ello al necesario equilibrio presupuestario (véase Comisión Europea, 2013a y b).

Otro elemento que influye en la imposición efectiva del impuesto sobre sociedades es el tipo impositivo nominal. El gráfico 2 nos ofrece su evolución en la UE-28 durante el periodo 1995-2013.

Desde mediados de los años noventa hasta 2013, el tipo nominal para la media UE-28 ha descendido 12,7 puntos. Esta reducción se intensificó especialmente desde 2004, al incorporarse a la UE el bloque de diez países del Este con tipos nominales muy bajos con respecto a los vigentes en la UE-15 en dicha fecha, tipos que además siguieron bajando con posterioridad a su entrada en la UE. A partir de 2007, la crisis económica fue suavizando esta tendencia y después la frenó durante 2012 y 2013. Incluso se ha producido una ligera subida en el área del euro. No obstante, los países de la UE-12 siguen manteniendo los tipos nominales

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DEL TIPO IMPOSITIVO NOMINAL DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN LA UNIÓN EUROPEA Y EN ESPAÑA (1995-2013)



Nota: La media en 2013 para la Unión Europea incorpora Croacia; es media UE-28.
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea (2013a).

más bajos de la UE (a excepción de Malta, que no ha modificado su tipo desde 1995).

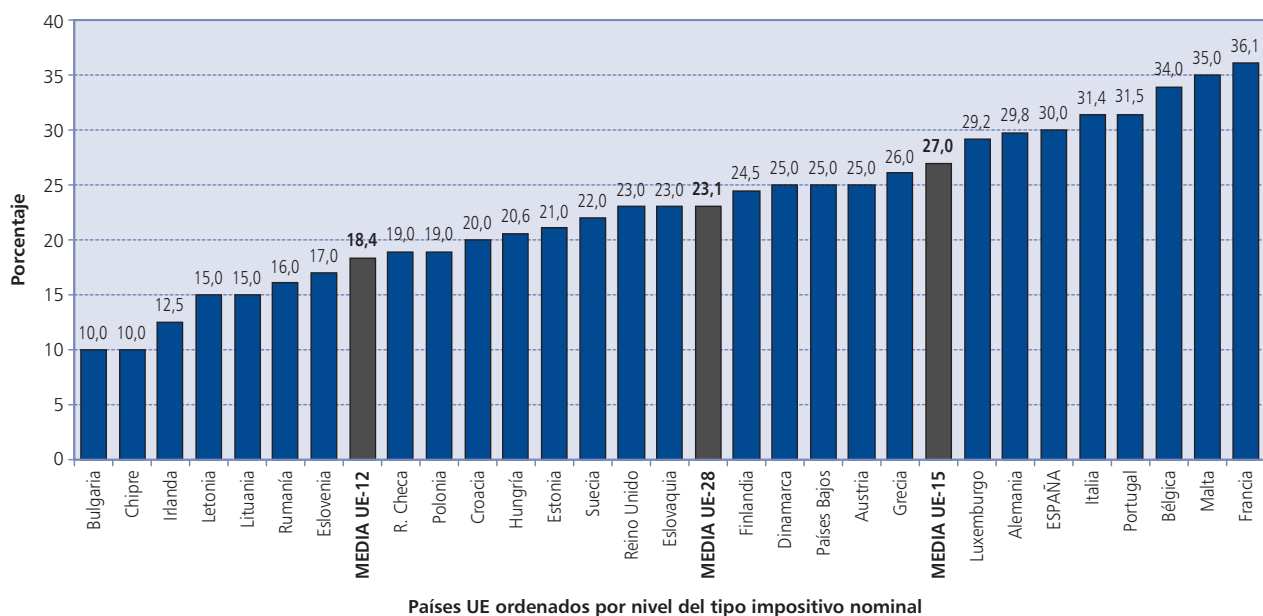
Aunque la tendencia a reducir los tipos nominales ha sido bastante general, estos varían considerablemente entre países, pasando en 2013 del mínimo del 10 por 100 en Bulgaria o Chipre al máximo de Francia (36,1 por 100), como puede apreciarse en el gráfico 3.

En España, con un tipo impositivo nominal del 30 por 100, nos encontramos 6,9 puntos por encima de la media UE-28 (23,1 por 100) y, junto con Italia, Portugal, Bélgica, Malta y Francia, entre los países con mayor imposición nominal por el IS en 2013. Este resultado del tipo nominal no favorece nuestra competitividad en relación a nuestros socios.

Por lo que respecta a las deducciones en la cuota íntegra, determinantes de los niveles de imposición efectiva, la mayoría de países de la Unión Europea las introducen para incentivar la inversión. Durante los últimos años, dada la necesidad de estimular el crecimiento y la competitividad, los países han prestado una especial atención a la deducción por in-

GRÁFICO 3

TIPO IMPOSITIVO NOMINAL DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN LA UNIÓN EUROPEA (2013)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea (2013a).

versión en investigación y desarrollo (I+D). La tendencia generalizada ha sido simplificar estos incentivos y extenderlos a las actividades de innovación tecnológica. Más de un tercio de países miembros han modificado sus incentivos a la inversión en I+D en 2012 y 2013. La mayoría los han reformado hacia esquemas más simples y generosos (República Checa, Irlanda, Grecia, Países Bajos y Rumanía), o los han ampliado incluyendo actividades de innovación (Francia, República Checa, Hungría). Además, algunos países han introducido beneficios fiscales para fomentar el emprendimiento y la creación de *start ups*, entre ellos España junto con Bélgica, Irlanda, Italia y Hungría.

En España tradicionalmente existían múltiples incentivos en la cuota íntegra para diversas actuaciones empresariales, aunque en 2006 se inició una reducción progresiva de los mismos y los vigentes en la actualidad tratan de fomentar principalmente la investigación, desarrollo e innovación tecnológica (I+D+i), la protección del medio ambiente, la formación del personal en las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), la inversión en determinados activos y la creación de empleo.

En nuestra opinión, la cuestión relevante sobre los incentivos a la inversión es si son eficaces. Es importante evaluarlos regularmente para contrastar su grado de eficacia. En este sentido, la Comisión Europea publicó en 2009 unas directrices específicas para medir el impacto de los incentivos sobre la inversión en I+D privada en pequeñas y grandes empresas, la pérdida de recaudación que provocan y si su diseño es internacionalmente competitivo (6). Entre los países que van a evaluar la eficacia de sus incentivos en 2013, siguiendo esta recomendación, se encuentra Irlanda.

En España, los escasos estudios aplicados sobre la eficacia de los incentivos a la inversión en el impuesto sobre sociedades han puesto de manifiesto su limitada capacidad para alcanzar los objetivos que pretenden. Romero y Sanz (2007) constataron que la elasticidad de respuesta de la inversión al importe neto del impuesto es muy baja, de forma que los incentivos no generan un mayor nivel de inversión. Las empresas que invierten en I+D tienen una estrategia a largo plazo y también lo harían sin estos incentivos. Estudios posteriores de Corchuelo y Martínez-Ros (2008) y Labeaga y Martínez-Ros (2012) confirman estos resultados.

Los regímenes y tratamientos especiales también influyen en el nivel de imposición efectiva del impuesto sobre sociedades. Muchos países en la Unión Europea mantienen en sus impuestos exenciones, desgravaciones, tipos impositivos reducidos y regímenes especiales para determinados sujetos pasivos. Un tratamiento especial frecuente es el relativo a la pequeña y mediana empresa (pyme), que teóricamente tiene una fiscalidad más reducida.

En España el 99,8 por 100 de las empresas son pymes y tributan en el régimen especial de empresas de reducida dimensión (7), en el que se benefician, entre otros incentivos, de libertad de amortización, amortizaciones aceleradas, la posibilidad de dotar provisiones globales por posibles insolvencias de deudores y tipos impositivos nominales más bajos. Sin embargo, este régimen fiscal especial no parece garantizar, en la práctica, una menor tributación ya que están sometidas a los tipos impositivos efectivos más altos, como demuestra el trabajo de Paredes (2006), principalmente porque se encuentran entre las empresas que menos aplican las deducciones en la cuota íntegra.

2. Imposición efectiva del impuesto sobre sociedades: tipos medios y marginales

La evolución del tipo impositivo medio efectivo en la Unión Europea desde mediados de la década de los noventa hasta la actualidad ha sido la misma que la del tipo nominal. Según datos de la Comisión Europea (2013a), en 2010, 2011 y 2012 se registraron los valores más bajos de todo el periodo y su reducción se ha estabilizado. Los tipos medios efectivos más bajos se encuentran en los países de la UE-12, en gran parte debido a sus bajos tipos nominales.

Sanz, Romero y Barruso (2011) analizaron los niveles de imposición efectiva existente en los 27 países de la Unión Europea durante el periodo 1996-2009. En su trabajo observan que la fiscalidad media de la inversión en España se encontraba en 2009 entre las más altas. Esta situación persiste en la actualidad, como revela la Comisión Europea (2013a) (8). En 2012, para la UE-27 el tipo impositivo medio efectivo fue del 20,9 por 100, pero existe una gran dispersión entre los países miembros. Todos los países de la UE-15, excepto Dinamarca, Irlanda y Grecia, tienen tipos medios efectivos del 23 por 100 o más altos (la media de la UE-15 es del 24,7 por 100). Todos los nuevos países miembros,

UE-12, excepto Malta, tienen tipos medios efectivos por debajo del 20 por 100 (la media de la UE-12 es del 16,3 por 100). Los tipos medios efectivos más bajos se encuentran en Bulgaria, Chipre y Letonia, y los más altos en Francia, Malta y España. Nuestra situación relativa en la Unión Europea por tanto no es buena, no tenemos un impuesto sobre sociedades atractivo para incentivar la localización de empresas en nuestro país.

Asimismo, también existe en la Unión Europea una gran dispersión en relación con el tipo relevante para decidir el nivel de inversión: el tipo impositivo marginal efectivo. Este varía en función del tipo de activo en el que se materialice la inversión y de la fuente de financiación (ajena/propia). El trabajo de Sanz, Romero y Barruso (2011) puso de manifiesto que en 2009 España tenía el cuarto tipo marginal efectivo más elevado de todos los países de la Unión Europea, muy por encima de la media en cualquiera de sus versiones. En 2012, según datos de la Comisión Europea (2013b), se mantiene la dispersión en los tipos marginales efectivos en función de la fuente de financiación, siendo Francia, Malta, Luxemburgo, Portugal y Bélgica los países con el diferencial más alto. España sigue siendo uno de los países con la fiscalidad marginal efectiva más elevada.

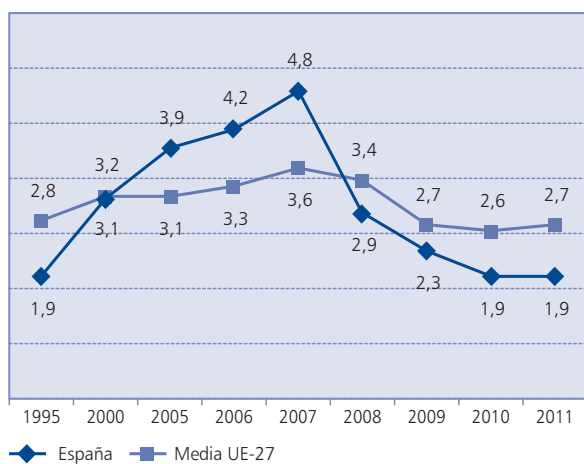
3. Capacidad recaudatoria del impuesto sobre sociedades

Finalmente, aunque el impuesto sobre sociedades como herramienta de política económica debe atender a objetivos económicos y no recaudatorios, resulta de interés observar su capacidad recaudatoria durante los últimos años. El gráfico 4 presenta la evolución de la recaudación del impuesto sobre sociedades en la Unión Europea y en España durante el periodo 1995-2011.

En el gráfico 4 se aprecia que la recaudación del impuesto sobre sociedades aumentó hasta 2007, a pesar de la intensa reducción observada en el tipo impositivo nominal, pero desde 2007 a 2010 se redujo en un 27,77 por 100 en la Unión Europea, debido a la caída del beneficio empresarial por la crisis económica. En España, como vimos, esa reducción fue mucho más intensa (60,41 por 100).

Desde 2010 la recaudación se ha recuperado en la Unión Europea, pero en España la caída en la recaudación prácticamente no ha cesado. Según datos de la AEAT (2013) en su *Informe Anual de Recaudación Tributaria*, en el último ejercicio liquidado

GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN DE LA RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO
SOBRE SOCIEDADES (PORCENTAJE DEL PIB)
EN ESPAÑA-UNIÓN EUROPEA (1995-2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea (2013a).

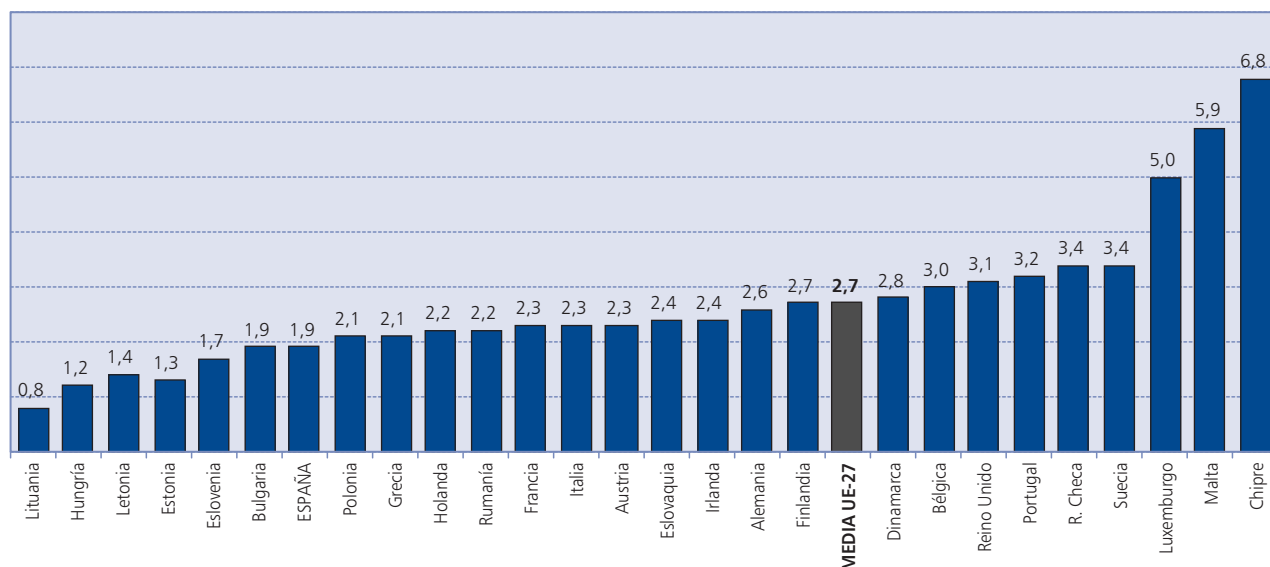
(2012) se ha producido un incremento de recaudación del 29 por 100 con respecto a 2011. No obs-

tante, este incremento no obedece a un mayor número de empresas declarantes, sino que es el resultado de los cambios normativos aplicados en el ejercicio 2012 (9), que ampliaron las bases imponibles declaradas, especialmente en los grupos consolidados, y de los cambios en la gestión del impuesto que alteraron la proporción en que la recaudación se reparte entre pagos fraccionados (que se ingresan en el mismo año en que se devengan) y cuota diferencial (que se liquida al año siguiente). Unido a estos cambios, este incremento en la recaudación también responde a mayores ingresos derivados de actas de inspección de ejercicios anteriores.

A continuación, el gráfico 5 presenta la situación relativa del impuesto sobre sociedades español en la Unión Europea en cuanto a su capacidad recaudatoria en el último año del que disponemos de datos (2011).

En 2011, con respecto a la media de la recaudación por el impuesto sobre sociedades en la UE-27 (2,7 por 100 PIB), España se situaba por debajo, con una recaudación del 1,9 por 100 del PIB. A pesar de tener uno de los tipos impositivos nominales más altos de la Unión Europea, nos encontramos entre los países que menos recaudan por el impuesto

GRÁFICO 5
RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN LA UE-27 (2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea (2013).

sobre sociedades (junto con Lituania, Hungría, Letonia, Estonia, Eslovenia y Bulgaria).

IV. RETOS DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES ESPAÑOL: ALTERNATIVAS VIABLES DE REFORMA

La revisión efectuada en las secciones anteriores ha puesto de manifiesto las debilidades del impuesto sobre sociedades español y los retos a los que se enfrenta su diseño para mejorar la competitividad de nuestro país en la Unión Europea.

El impuesto falla en su función de complemento de la imposición personal porque el diseño de su base imponible introduce un sesgo a favor de la financiación ajena y su regulación actual no consigue asegurar que toda la renta generada en España se grave también en España. También falla como instrumento de política económica, puesto que no consigue atraer suficiente inversión al mantener tipos impositivos elevados con respecto a la media europea.

El crecimiento económico sostenido en el tiempo requiere un tejido empresarial competitivo y el gran reto del impuesto sobre sociedades para contribuir al crecimiento económico es atraer la inversión. Para ello resulta imprescindible bajar los tipos impositivos. Existe una gran dispersión entre los tipos impositivos medios y marginales efectivos y el tipo nominal, y estamos dando una mala señal a los inversores. Debemos bajar el tipo impositivo nominal para que se reduzcan también los tipos medios y marginales efectivos, y ampliar la base imponible y la cuota íntegra para compensar posibles pérdidas recaudatorias en el corto plazo y simplificar el impuesto. A continuación explicamos estas reformas.

1. Reformas en los tipos impositivos

La reducción del tipo impositivo nominal es imprescindible para que bajen los tipos medios y marginales efectivos y logremos atraer capital productivo. En este sentido, los trabajos aplicados demuestran que los países fijan sus tipos impositivos nominales teniendo en cuenta los tipos de los países de su entorno (10). Con un tipo nominal del 30 por 100 nos encontramos muy alejados de la media de la UE-28 (23,1 por 100). La cuestión es tratar de determinar el valor apropiado que contribuya al crecimiento económico.

Con respecto a ese objetivo, diversos trabajos empíricos han mostrado la relación entre el tipo impositivo nominal y la recaudación del impuesto sobre sociedades. Devereux (2007) observó que un tipo impositivo nominal inferior a la media de los países del entorno geográfico tiene un impacto positivo sobre la recaudación de un país, pero con un tipo nominal superior puede incluso disminuir la recaudación. Dada esta relación entre la capacidad recaudatoria del impuesto sobre sociedades y su tipo impositivo nominal, es interesante observar los países de la Unión Europea cuya recaudación se sitúa en torno a la media de la Unión Europea (2,7 por 100 en el último año disponible, 2011). A partir de los datos de la Comisión Europea (2013a), estos países son Dinamarca, Finlandia, Alemania, Irlanda, Eslovaquia y Bélgica. El tipo impositivo nominal medio para este conjunto de países es el 24,8 por 100, tan solo 1,7 puntos por encima del tipo nominal medio para la UE-28 (23,1 por 100). Probablemente en España un tipo impositivo nominal próximo al 24,8 por 100, por ejemplo del 25 por 100, incrementaría la recaudación actual por el impuesto sobre sociedades y conseguiría atraer la inversión.

2. Reformas en la base imponible

En la base imponible deben introducirse reformas en las deducciones por amortización de activos (A) y por el coste de la financiación ajena (I). La aproximación de la cantidad fiscalmente deducible en concepto de amortización de los activos (A) a la verdadera depreciación económica de los mismos es conveniente, en línea con la tendencia en los países de la Unión Europea, para proteger la recaudación del impuesto. La eliminación del sesgo a favor de la financiación ajena es ineludible, por los efectos negativos que ha demostrado tener sobre el crecimiento económico y que han llevado a la Comisión Europea a proponer su anulación (11).

La igualación del trato fiscal del coste de las fuentes alternativas de financiación beneficiará especialmente a las pequeñas y medianas empresas, porque son las que tienen mayor dificultad de acceso al crédito. Esta equiparación se puede llevar a cabo mediante dos tipos de reformas parciales (12) en la base imponible del IS. A partir de la base del IS [1], se puede:

— Eliminar la deducción del coste de la financiación ajena (I). Esta opción fue propuesta en 1992 por el Departamento del Tesoro de Estados Unidos (13)

bajo la denominación *Comprehensive Business Income Tax* (CBIT). La base del IS [1] pasaría a

$$Y^{CBIT} = R - C - A \quad [3]$$

— Introducir una deducción adicional que represente el Coste Imputado a los Fondos Propios (CIFP) en el caso de financiación propia; propuesta realizada por un grupo de expertos del Instituto de Estudios Fiscales británico en 1991 bajo la denominación de Sistema ACE (*Allowance for Corporate Equity*) (14). La base del IS [1] pasaría a

$$Y^{ACE} = R - C - A - I - CIFP \quad [4]$$

Como vimos, algunos países europeos, entre ellos España, están limitando la deducción de los gastos financieros derivados de la financiación ajena (*I*), modificando la base del IS hacia una base CBIT, no solo en aras de la neutralidad sino también como medida para ampliar la base imponible y con ello mejorar la recaudación, tan necesaria en el contexto actual de consolidación presupuestaria. No obstante, en nuestra opinión, se trata de una medida que incrementa el coste de uso del capital de la inversión financiada con deuda y los tipos impositivos medios y marginales efectivos; por lo que no parece una buena opción para atraer la inversión, salvo que vaya acompañada de una reducción considerable del tipo impositivo nominal.

La nivelación en el tratamiento fiscal de la financiación ajena y propia también se puede conseguir en la dirección contraria; es decir, introduciendo una deducción que represente el CIFP. Esta iniciativa fue la tomada hace unos años por algunos países de la Unión Europea, concretamente por Croacia (1994-2000), Italia (1997-2003), Austria (2000-2004) y Bélgica (desde 2006), siendo este último país e Italia, que ha vuelto a introducir un ACE en 2011, los únicos países en los que se mantiene en la actualidad (15). En el resto se suprimió esa opción no por problemas técnicos, sino porque sus sistemas fiscales no fueron capaces de generar recursos suficientes para compensar las pérdidas recaudatorias que provoca la deducción del CIFP en el corto plazo. Aunque el sistema ACE produce pérdidas recaudatorias en el corto plazo, estas serán probablemente compensadas en el medio y largo plazo por la disminución del coste de uso del capital y la atracción del capital productivo extranjero.

Los estudios aplicados sobre el impacto de los sistemas CBIT y ACE en la inversión, el empleo y la recaudación del impuesto son escasos (16). Para

la Unión Europea, De Mooij y Devereux (2011) concluyen que, dada la armonización competitiva que se viene produciendo en los distintos elementos de la estructura del impuesto sobre sociedades, cabe esperar mayores ganancias en términos de eficiencia y bienestar con el sistema ACE que con el CBIT, siempre que todos los países introduzcan la deducción ACE. En todo caso proponen una combinación mixta ACE-CBIT en la que se permita deducir el mismo porcentaje del coste de las fuentes alternativas de financiación (ajena/propia), ya que siempre generaría ganancias en términos de eficiencia y bienestar.

Jerez y Picos (2012) estimaron para España los efectos sobre la recaudación del impuesto sobre sociedades de las propuestas ACE, CBIT y de una fórmula mixta ACE-CBIT, mediante técnicas de microsimulación aplicadas (sin tener en cuenta cambios en comportamiento) a los microdatos contables disponibles para un conjunto de 700.000 empresas en el año 2006, extraídos de la base SABI. El trabajo pone de manifiesto el interés de una fórmula mixta ACE-CBIT, porque equilibraría el tratamiento fiscal del coste de las distintas fuentes de financiación empresarial sin pérdidas recaudatorias con respecto a la proporcionada por la base actual en el ejercicio 2006.

Albi (2013) defiende la aplicación del sistema ACE en el impuesto sobre sociedades y revisa detalladamente las cuestiones inherentes a su puesta en práctica, como la elección del tipo de interés relevante sobre los fondos propios a efectos del cálculo del CIFP o las posibles pérdidas recaudatorias que pudiera generar el sistema. Indudablemente, un ACE en España sería la mejor opción por sus ventajas en términos de neutralidad, no solo con respecto a la decisión de financiación sino también de inversión (17). Sin embargo, creemos que su implantación en la situación económica actual generaría pérdidas recaudatorias en el corto plazo inasumibles por el Estado, a las que se unirían las ocasionadas, también en ese plazo, por la reducción del tipo impositivo nominal, reforma ineludible que debe llevarse a cabo para atraer el capital productivo. En esta línea se pronuncia también el Informe Mirrless (2013) al analizar la conveniencia de la reforma ACE en Reino Unido.

En nuestra opinión, una fórmula mixta ACE-CBIT es una alternativa más interesante de reforma del impuesto sobre sociedades con el fin de lograr la neutralidad financiera en el corto plazo, de forma transitoria hasta que la recuperación de la actividad

económica sea capaz de generar nuevas inversiones y beneficios que compensen las pérdidas que durante sus primeros años pudiera generar el sistema ACE. Esta reforma en el impuesto no disminuiría la base imponible, ni por tanto reduciría la recaudación, y conseguiría eliminar el sesgo actual a favor del endeudamiento como vía de financiación empresarial. Una vez que se recupere la actividad económica se podría introducir gradualmente el sistema ACE. Probablemente, sus efectos serían muy positivos al gravar solo la renta económica y conseguir la neutralidad del impuesto con respecto a las decisiones de inversión y financiación, reduciendo además el coste de uso del capital y los tipos impositivos medios y marginales efectivos.

3. Reformas en la cuota íntegra

En la cuota íntegra deben eliminarse todos los beneficios fiscales que no estén avalados por estudios económicos que justifiquen su eficacia. Así, deben revisarse todas las deducciones, especialmente la de I+D+i, dado que los trabajos aplicados han demostrado su ineficacia, y valorar en el mismo sentido la introducción de otras nuevas, como la reciente de apoyo a los emprendedores, pues no parece razonable introducirlas si se desconoce su posible impacto y eficacia. Convenimos con Sanz (2013) en que la ruptura en el impuesto sobre sociedades con el principio impositivo clásico de neutralidad debe estar plenamente justificada por contrastadas razones económicas.

4. Reformas en los regímenes y tratamientos especiales

La introducción de regímenes y tratamientos especiales en el impuesto sobre sociedades debe hacerse con cautela. La propia Comisión Europea (2013b) advierte que pueden incrementar los costes de administración y cumplimiento del impuesto y, si no están justificados desde un punto de vista económico, terminan siendo herramientas ineficientes para alcanzar sus objetivos sociales, medioambientales o económicos.

El tratamiento especial para la pyme en el impuesto sobre sociedades parece estar justificado, en principio, en la medida que, por su reducida dimensión, puede enfrentarse a restricciones para acceder al crédito o a los mercados internacionales. Sin embargo, coincidimos con Albi (2013) cuando afirma que el problema reside en que estos beneficios fiscales no

se aplican de acuerdo con su capacidad de innovación y crecimiento, sino simplemente por su tamaño, generándose así un incentivo a la segregación de empresas en pequeñas y medianas. Realmente no existe un fundamento económico para ofrecer un mejor trato fiscal a una empresa solo por su tamaño. El hecho de que el 99,8 por 100 de las empresas españolas sean pymes debe hacernos reflexionar sobre la influencia que puede ejercer su tratamiento más ventajoso en el impuesto sobre sociedades sobre la elección de la dimensión empresarial en España. Precisamente la Comisión Europea (2013b) alerta no solo sobre los posibles costes de cumplimiento fiscal de este tratamiento especial, sino también de un posible desincentivo al aumento de tamaño con el consiguiente coste en términos de competitividad.

En la situación económica que atraviesa España, con unas cifras de desempleo muy elevadas, la pyme como prototipo de empresa generadora de empleo tiene una capacidad muy limitada. Su supervivencia en el tiempo está relacionada con su productividad, y su aumento se alcanza teniendo acceso a las economías de escala, para lo que es necesario una mayor dimensión empresarial. Compartimos con Albi (2013) la necesidad de igualar las reglas del juego para todas las empresas y apoyar a las pymes en el acceso a financiación bancaria y de capital, y en aspectos que favorezcan sus exportaciones, la incorporación de tecnología y la mejora de la gestión; cuestiones que no están relacionadas necesariamente con la fiscalidad y que el Gobierno podría favorecer al margen del impuesto sobre sociedades. Adicionalmente, la eliminación del tratamiento especial a la pyme incrementaría la base imponible y la recaudación del impuesto.

5. Reformas en la simplificación del impuesto sobre sociedades

Además de los problemas comentados, la regulación legal del impuesto es compleja por los numerosos regímenes tributarios especiales y disposiciones adicionales, transitorias, decretos y reales decretos que continuamente modifican el texto legal (18). Se trata de un impuesto difícil de conocer y aplicar para el contribuyente. Complejidad que eleva considerablemente la carga tributaria por encima del propio pago impositivo. Simplificar la legislación para reducir los costes de cumplimiento contribuiría a la competitividad del impuesto.

Asimismo, para lograr recursos con los que compensar las posibles pérdidas recaudatorias derivadas

de las reformas anteriormente propuestas, y para asegurar la equidad del impuesto sobre sociedades, la lucha contra el fraude fiscal debe ser prioritaria. La globalización ha cambiado el entorno económico y las autoridades fiscales deben evitar que los beneficios generados en España no tributen finalmente aquí, probablemente revisando la legislación. Una medida reciente del Gobierno español en este sentido ha sido la creación de la Oficina Nacional de Fiscalidad Internacional (ONFI) en marzo de 2013 (BOE del 15 de marzo), cuyo ámbito preferente de vigilancia en materia del impuesto sobre sociedades son las operaciones vinculadas internacionales y especialmente los precios de transferencia fijados entre entidades pertenecientes a grupos multinacionales.

V. CONCLUSIONES

En este trabajo hemos revisado el diseño del impuesto sobre sociedades español con el objetivo de proponer alternativas viables de reforma orientadas a favorecer la competitividad y el crecimiento económico. La revisión efectuada ha puesto de manifiesto incoherencias entre los argumentos que justifican la existencia del impuesto en el sistema fiscal y su diseño en la práctica. Particularmente, el impuesto falla en su función de complemento de la imposición personal, porque la no deducción de los dividendos en la base imponible introduce un sesgo a favor del endeudamiento como fuente de financiación empresarial y porque no consigue gravar todos los beneficios generados por las empresas en nuestro país. También falla como instrumento de política económica porque no logra atraer la necesaria inversión, debido a que presenta un tipo impositivo nominal y unos tipos impositivos medios y marginales efectivos elevados con respecto a la media de los países más próximos geográficamente (UE-28), dando una mala señal a los inversores.

El impuesto sobre sociedades puede contribuir a la competitividad de España y al crecimiento económico si se introducen reformas en su estructura con el objetivo de atraer la inversión. En este sentido las siguientes serían algunas vías de acción:

1. Reduciendo el tipo impositivo nominal hasta situarlo en torno al 25 por 100. Así bajarían también los tipos medios y marginales efectivos, ofreciendo una buena señal para potenciales inversores.

2. Ampliando la base imponible y la cuota íntegra, aproximando las deducciones por amortización permitidas (A) a la verdadera depreciación económica de los activos, y eliminando incentivos a la inversión y tratamientos especiales para determinados sujetos pasivos que no estén justificados por razones de eficiencia. En nuestra opinión, se debería eliminar también el trato especial a la pyme y apoyar a las empresas de nueva creación, con independencia de su dimensión, de manera directa al margen del impuesto sobre sociedades. Esta simplificación del impuesto incrementaría la recaudación, compensando las posibles pérdidas recaudatorias que pudiera ocasionar en el corto plazo la reducción del tipo impositivo nominal.

3. Igualando el tratamiento fiscal del coste de las fuentes alternativas de financiación (ajena/propia), lo que favorecería a las empresas de nueva creación que pueden tener dificultad de acceso al crédito. En el contexto de la crisis económica, resulta de interés una base imponible mixta ACE-CBIT, en la que se permita deducir en la misma proporción el coste de la financiación ajena y propia, porque se podría llevar a la práctica sin reducir el tamaño de la base actual y, por tanto, sin pérdidas recaudatorias. En el medio plazo, cuando se produzca la salida de la crisis y la recuperación económica, apoyamos la introducción del sistema ACE en el impuesto sobre sociedades. De este modo se conseguiría la neutralidad con respecto a las decisiones de inversión y financiación y, probablemente, atraería la inversión productiva hacia España al reducir el coste de uso del capital y los tipos impositivos medios y marginales efectivos.

4. Luchando contra el fraude fiscal, especialmente en las empresas multinacionales y en los grupos empresariales. El incremento de recaudación derivado de ello ayudaría a introducir las medidas propuestas.

NOTAS

(*) Me gustaría agradecer los comentarios recibidos de Emilio Albi Ibáñez, Francisco Pedraja Chaparro y Desiderio Romero Jordán sobre la versión preliminar de este artículo.

(1) Pueden consultarse, entre otros, DE MOOIJ (2005) y AUERBACH (2005).

(2) Los mecanismos más utilizados son el endeudamiento entre empresas del grupo y la manipulación de los precios de transferencia de los bienes o servicios intermedios.

(3) Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo (BOE de 31 de marzo).

(4) Véase COMISIÓN EUROPEA (2012).

(5) Véase COMISIÓN EUROPEA (2013a y 2013b).

(6) Véase COMISIÓN EUROPEA (2009).

(7) El régimen fiscal de incentivos fiscales para las empresas de reducida dimensión aparece regulado básicamente en el capítulo XII del título VII. Regímenes tributarios especiales, artículos 108 a 114, ambos inclusive, del Texto Refundido de la Ley del impuesto sobre sociedades.

(8) La metodología utilizada para el cálculo de los tipos medios efectivos es explicada en DEVEREUX, ELSCHNER, ENDRES y SPENGL (2008), y sigue la metodología de DEVEREUX y GRIFFITH (1999 y 2003).

(9) Principalmente, la limitación a la deducibilidad de los gastos financieros netos (Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo) y la limitación a la compensación de bases imponibles negativas (Real Decreto-ley 9/2011, de 19 de agosto).

(10) Véase DEVEREUX, LOCKWOOD y REDOANO (2008).

(11) COMISIÓN EUROPEA (2010a). Véase también FATICA, HEMMELGARN y NICODÈME (2012).

(12) En el contexto económico actual no son recomendables reformas radicales en la estructura del impuesto sobre sociedades. Pueden consultarse ALBI (2010) y JEREZ (2011).

(13) Véase US DEPARTMENT OF THE TREASURY (1992).

(14) Véase CAPITAL TAXES GROUP (1991).

(15) Sobre estas experiencias puede consultarse JEREZ (2010). En Italia, desde 2011 la deducción se aplica solo sobre los aumentos de patrimonio neto.

(16) Véase OCDE (2007), DE MOOIJ y DEVEREUX (2011) y DE MOOIJ (2011).

(17) La deducción anual de los costes de amortización y financiación es equivalente, en valor actual, a la deducción de los costes de capital. La base ACE, además, es neutral con independencia del sistema de amortización de activos utilizado por la empresa, porque este está directamente relacionado con el cálculo del CIFP.

(18) Una revisión de la evolución normativa de la imposición societaria puede consultarse en RUBIO (2013).

BIBLIOGRAFÍA

AEAT (2012), *Informe Anual de Recaudación Tributaria*.

ALBI, E. (2010), «Los retos del Impuesto sobre Sociedades en un mundo globalizado», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, 125-126.

— (2013), *Reforma Fiscal*, Editorial Cívitas, Madrid.

AUERBACH, A. (2005), «Who bears the corporate tax? A review of what we know». NBER Working Paper n.º 11686.

AUERBACH, A.; DEVEREUX, M., y SIMPSON, H. (2010), «Taxing Corporate Income», en INSTITUTE FOR FISCAL STUDIES (Ed.), *The Mirrlees Review: Dimension of Tax Design*, Oxford University Press, Oxford.

BRYNS, B.; MATTEWS, S., y OWENS, J. (2011), «Tax Reform: Trends in OECD countries». OECD Taxation Working Papers, 1. OECD Publishing.

CAPITAL TAXES GROUP (1991), *Equity for Companies: A Corporation Tax for the 1990s*, Institute for Fiscal Studies, Londres.

COMISIÓN EUROPEA (2009), «Design and Evaluation of Tax Incentives for Business Research and Development». Final Report. European Commission Expert Group.

— (2010), «Monitoring tax revenues and tax reforms in EU Members States 2010. Tax Policy after the crisis». European Commission Taxation Paper. Working Paper n.º 24.

— (2012), «Communication from the Commission, Annual Growth Survey 2013». COM (2012) 750 final.

— (2013a), *Taxation Trends in the European Union*.

— (2013b), «Tax Reform in EU Member States 2013. Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability». Working Paper n.º 38.

CORCHUELO, B., y MARTÍNEZ-ROS, E. (2008), «Aplicación de los incentivos fiscales a la inversión en I+D en las empresas españolas», *Hacienda Pública Española*, 4.

DE MOOIJ, R. (2005), «Will corporate income taxation survive?», *The Economist*, 155.

— (2011), «Tax Biases to Debt Finance: Assessing the problem, Finding Solutions». IMF Discussion Note, 3 de mayo.

DE MOOIJ, R., y DEVEREUX, M. (2011), «An Applied Analysis of ACE and CBIT Reforms in the EU», *International Tax and Public Finance*, 18.

DEVEREUX, M.P. (2007), «Development in the taxation of corporate profit in the OCDE since 1965: rates, bases and revenues». Oxford University Centre for Business Taxation. Working Paper n.º 7.

DEVEREUX, M.P.; ELSCHNER, C.; ENDRES, D., y SPENGL, C. (2008), «Effective tax rates in an enlarged European Union». Final Report. European Commission.

DEVEREUX, M.P., y GRIFFITH, R. (1999), «The Taxation of Discrete Investment Choices, revision 2». IFS Working Paper n.º 98/16.

— (2003), «Evaluating Tax Policy for Location Decisions», *International Tax and Public Finance*, 10(2).

DEVEREUX, M.P.; LOCKWOOD, B., y REDOANO, M. (2008), «Do countries compete over corporate tax rates?», *Journal of Public Economics*, 92.

FATICA, S.; HEMMELGARN, T., y NICODÈME, G. (2012), «The Debt-Equity Tax Bias: consequences and solutions». European Commission Taxation Papers, Working Paper n.º 33.

HUIZINGA, H.; LAEVEN, L., y NICODÈME, G. (2008), «Capital structure an international debt shifting», *Journal of Financial Economics*, 88.

INFORME MIRRLESS (2013), *Diseño de un sistema tributario óptimo*, Editorial Universitaria Ramón Areces, Madrid.

JEREZ, L. (2010), *El Impuesto de Flujos de Caja Empresarial: Una alternativa al Impuesto sobre la Renta de Sociedades*, Funcas, Estudios de la Fundación, Serie Tesis.

— (2011), «Base imponible y neutralidad del Impuesto de Sociedades: alternativas y experiencias», *Hacienda Pública Española/Revista de Economía Pública*, 197(2).

JEREZ, L., y PICOS, F. (2012), «La neutralidad financiera en el Impuesto de Sociedades: Microsimulación de las opciones de reforma para España», *Hacienda Pública Española/Revista de Economía Pública*, 203(4).

LABEAGA, J.M., y MARTÍNEZ-ROS, E. (2012), «Influencias de las políticas públicas de incentivos a la I+D+i sobre la propensión innovadora y el comportamiento de la empresa española», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, 132.

OCDE (2007), *Fundamental Reform of Corporate Income Tax*. OCDE Tax Policy Studies, 16.

PAREDES, R. (2006), «Neutralidad fiscal en la elección de la forma jurídica y el tamaño de la empresa: Aproximación empírica y propuestas de reforma de la imposición empresarial en España». Ponencia presentada al XIII Encuentro de Economía Pública celebrado en Almería en febrero.

ROMERO, D., y SANZ, J.F. (2007), «Eficacia de los incentivos fiscales a la inversión en I+D en España en los años noventa», *Hacienda Pública Española*, 2.

RUBIO, J.J. (2013), «Características de la fiscalidad empresarial en España: perspectivas reformadoras», en *Una Reforma Fiscal para el Crecimiento y el Empleo*, Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales (FAES).

SANZ, J.F. (2013), «Los costes de la imposición: un sistema fiscal eficiente para una economía en crecimiento», en *Una Reforma Fiscal para el Crecimiento y el Empleo*, Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales (FAES).

SANZ, J.F.; ROMERO, D., y BARRUSO, B. (2011), *Imposición Efectiva sobre las Rentas del Capital Corporativo: medición e interpretación. El Impuesto sobre Sociedades en España y en los países de la Unión Europea en el cambio de milenio*, Funcas, Estudios de la Fundación, Serie Análisis.

US DEPARTMENT OF THE TREASURY (1992), «Integration of the Individual and Corporate Tax Systems: Taxing Business Income Once». Washington D.C. US Government Printing Office.