

Fedea Policy Papers - 2015/06

Reflexiones sobre la Fiscalidad de las Grandes Empresas
Multinacionales en España

J. Ignacio Conde-Ruiz* (Universidad Complutense y FEDEA)

(13 de julio de 2015)

* Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA), Calle Jorge Juan 46, MADRID 28001; e-mail: nacho.conderuiz@gmail.com . Agradezco a Francisco de la Torre por sus sugerencias y comentarios y a Nacho Marra por su labor como ayudante de investigación. Por supuesto todos los errores corresponden al autor.

fedea

RESUMEN

El Impuesto sobre Sociedades español presenta una serie de características propias que lo convierten en uno de los IS más ineficientes de nuestro entorno, pues coexisten unos tipos impositivos nominales muy elevados –y distorsionantes–, con unos tipos efectivos reducidos para las empresas que son capaces de optimizar su base gravable gracias a la maraña de deducciones, exenciones y otros beneficios fiscales.

Uno de los grandes desafíos de nuestra Hacienda Pública es el diseño de un sistema de impuestos sobre las empresas que sea capaz de recaudar y no genere distorsiones en las elecciones de las empresas. La existencia de paraísos fiscales, el crecimiento de las empresas multinacionales y la mayor movilidad del capital son probablemente los cambios más importantes en lo que se refiere a la imposición de las empresas. En este contexto, la reforma del impuesto de sociedades hay que abordarla a dos niveles: nacional e internacional.

A nivel nacional, resulta prioritaria una reforma en profundidad del IS, que debe pasar por aumentar la base imponible del impuesto gracias a la eliminación de todas o la mayoría de las deducciones fiscales existentes para permitir una reducción significativa de los tipos legales del impuesto en línea con la media de la OCDE. Además, para evitar el sesgo hacia el endeudamiento y el efecto amplificador en la reducción de las bases imponibles cuando se usa en la internacionalización empresarial, la deducción por intereses debe eliminarse. Conde-Ruiz et al (2015) muestran que la eliminación de todas las deducciones, permitiría bajar el tipo de sociedades al 15% manteniendo la recaudación sin cambios.

A nivel internacional, la puesta en práctica de un Impuesto de Sociedades basado en el Principio del País de Origen presenta diversos problemas en una economía abierta, dada la mayor movilidad del capital y el aumento de las sociedades multinacionales. En concreto: competencia fiscal entre los gobiernos por atraer inversión exterior, manipulación de los precios de transferencia por parte de las multinacionales para trasladar beneficios a países de baja o nula tributación o el uso y abuso de paraísos fiscales.

El problema radica en la erosión de la base imponible y transferencia de beneficios hacia países con escasa o nula tributación. En concreto, el término BEPS (por sus siglas en inglés “Brand Erosion and Profit Shifting”) se refiere a las estrategias de planificación fiscal que utilizan las empresas multinacionales para, aprovechando las discrepancias e inconsistencias existentes entre los sistemas fiscales nacionales, cambiar artificiosamente los beneficios a lugares de escasa o nula tributación, donde la empresa apenas realiza actividad económica alguna, lo que le permite eludir casi por completo el impuesto de sociedades.

Desde un punto de vista técnico, estas cuestiones tributarias afectan a la mayoría de los países de nuestro entorno y, en consecuencia, exigen una solución conjunta. El sistema fiscal mundial también debe cambiar para hacer frente a los retos que

presenta la mayor movilidad del capital y la proliferación de las sociedades multinacionales, aumentando la cooperación entre países, el intercambio de información y aislando los paraísos fiscales mediante cláusulas anti-paraísos comunes, etc.... Si los países actúan de forma independiente, las multinacionales pueden escapar de su control, pues, mediante estrategias fiscales, juegan con las diferencias entre las legislaciones nacionales y las lagunas legislativas existentes para, finalmente, no tener que pagar sus impuestos en ningún sitio. Una razón importante para la realización de estos acuerdos es que las actividades que parecen muy móviles desde la perspectiva de un país individual pueden ser menos móviles para una agrupación de países como la UE o la OCDE.

En este sentido, el Plan BEPS de la OCDE propone una serie de acciones coordinadas y recomendaciones para avanzar en esta dirección. A nivel europeo, también existe una Propuesta de Directiva del Consejo de 16 de marzo de 2011 relativa a una base imponible consolidada común del impuesto sobre sociedades (BICIS), que lleva más de una década discutiéndose sin que se haya logrado un acuerdo de mínimos. En este contexto, el reto de España consiste en impulsar las actuaciones oportunas para la implementación efectiva del Plan BEPS de la OCDE y liderar en el contexto de la UE el avance en la armonización fiscal, empezando por compartir el impuesto de sociedades. Habría que establecer una base imponible común que sea lo más amplia posible y se encuentre estrictamente regulada.

Actuar de forma independiente diseñando unilateralmente nuevos impuestos o reglas para tratar de recuperar base gravable, no solo no sirve para aumentar la recaudación, sino que pueden poner en peligro la entrada de nuevas empresas en nuestro país y generar deslocalización de inversiones y empleo. Asimismo, implementar medidas fiscales específicas contra las multinacionales digitales o tecnológicas, en contra de las recomendaciones del Grupo de Expertos en Fiscalidad de la Economía Digital de la Comisión Europea, puede poner en peligro el crecimiento futuro y el deseado cambio en el modelo productivo donde la innovación y la productividad son la única vía que tiene Europa para competir es un mercado cada vez mas global.

1.- Introducción

España cuenta con un sistema impositivo muy ineficiente, con escasa capacidad recaudatoria y mucho más volátil que la actividad económica. En 2007, España tenía uno de los mayores superávits públicos de la UE, y tan solo 2 años después, en 2009, sufría el mayor déficit público de Europa y el más alto desde el inicio de la fiscalidad moderna. Mientras que durante este período, la caída de la actividad por el inicio de la crisis fue poco más del 4%, la caída en la recaudación superó el 15,3%. Esto, que no ha ocurrido en ningún otro país desarrollado, es debido a que nuestro sistema impositivo está mal diseñado y solo es capaz de recaudar bajo los efectos de una burbuja inmobiliaria. O dicho de otra forma, teníamos un sistema impositivo que era perfecto para recaudar bajo un boom inmobiliario y esto le permitía contar con ingresos extraordinarios que no se aplicaban sobre bases impositivas relacionadas directamente con el PIB: la compraventa de viviendas y otros bienes patrimoniales y las importaciones de bienes y servicios, o los beneficios extraordinarios de las empresas ligadas a la construcción (entidades financieras, promotoras y constructoras).

Se pinchó la burbuja y se vinieron abajo los ingresos dejando al descubierto las deficiencias de nuestro sistema impositivo. Las empresas dejaron de tener grandes beneficios (menor recaudación del Impuesto de Sociedades). Las familias dejaron de comprar casas (menos ingresos por las transacciones o ITP y los actos jurídicos documentados) y de sentirse ricas desplomándose su consumo (y con ello los ingresos del IVA). De hecho durante el boom inmobiliario el consumo nacional era muy superior a la producción generando déficits por cuenta corriente cercanos al 10% del PIB que nos proporcionaban ingresos a través del IVA.

Las deficiencias de nuestro impositivo son evidentes. En comparación con otros países desarrollados, cuenta con tipos impositivos altos y bases impositivas bajas (y como consecuencia tipos efectivos bajos). Como han puesto de relieve Conde-Ruiz, Díaz, Marín y Rubio-Ramírez (2015) o el Comité de Expertos (2014) la causa principal de la baja recaudación se encuentra la gran cantidad de deducciones, exenciones y demás beneficios fiscales que presenta nuestro sistema impositivo. Éstas reducen las bases imponibles y hacen que la recaudación sea baja, incluso con nuestros altos y distorsionantes tipos impositivos. De hecho, actualmente, incluso con las subidas de impuestos realizadas en los últimos años, España continúa recaudando cerca de 8 puntos de PIB menos que la media de la Unión Europea. Y como demuestran Conde-Ruiz et al (2015): España recauda menos que la media en todas y cada una de las figuras impositivas.

En esta caída generalizada de ingresos, el Impuesto de Sociedades (IS) ha disminuido de forma exagerada, con un descenso en la recaudación muy superior a la caída en el beneficio empresarial. Buena muestra de ello, como resalta De la TorreDíaz (2014), resulta el siguiente dato: en el año 2008 (cuando se están declarando los beneficios históricamente altos del año 2007, según la Central de Balances del Banco de España los más elevados para las empresas no financieras de la historia), la recaudación por el IS, no sólo no aumentó, sino que experimentó una increíble caída del 39% respecto al año anterior. En otras palabras, existen

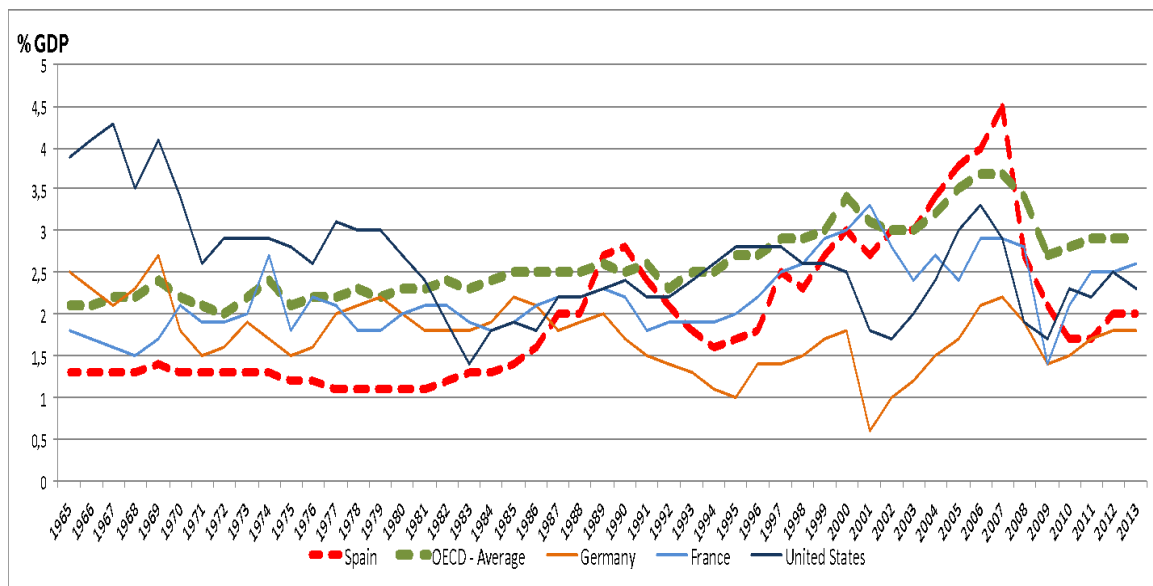
indicios claros de que las empresas cuentan con mecanismos para eludir el pago del IS o fallos en el diseño de este impuesto.

En este artículo nos vamos a centrar en cuáles son los principales agujeros que presenta el impuesto de sociedades y por los cuales se escapa la recaudación para la Hacienda Pública Española. En la sección 2 vamos a analizar el impuesto de sociedades en España. La sección 3 está dedicada a los principales mecanismos por los que se escapa la recaudación del IS, prestando especial atención a las empresas multinacionales. En la sección 4 propondré las líneas generales sobre las cuales debe ir una reforma de nuestro Impuesto de Sociedades y la sección 5 concluye con un resumen del artículo.

2.- El impuesto de Sociedades en España

Empecemos analizando la evolución de la recaudación del impuesto de Sociedades en España en las últimas décadas. Como podemos ver en el Gráfico 1, la recaudación del impuesto de sociedades (como porcentaje del PIB) sólo fue superior la media de los países desarrollados (OCDE) durante la burbuja inmobiliaria.

Gráfico 1. Recaudación del impuesto de sociedades (periodo largo 1996-2014): España vs OCDE



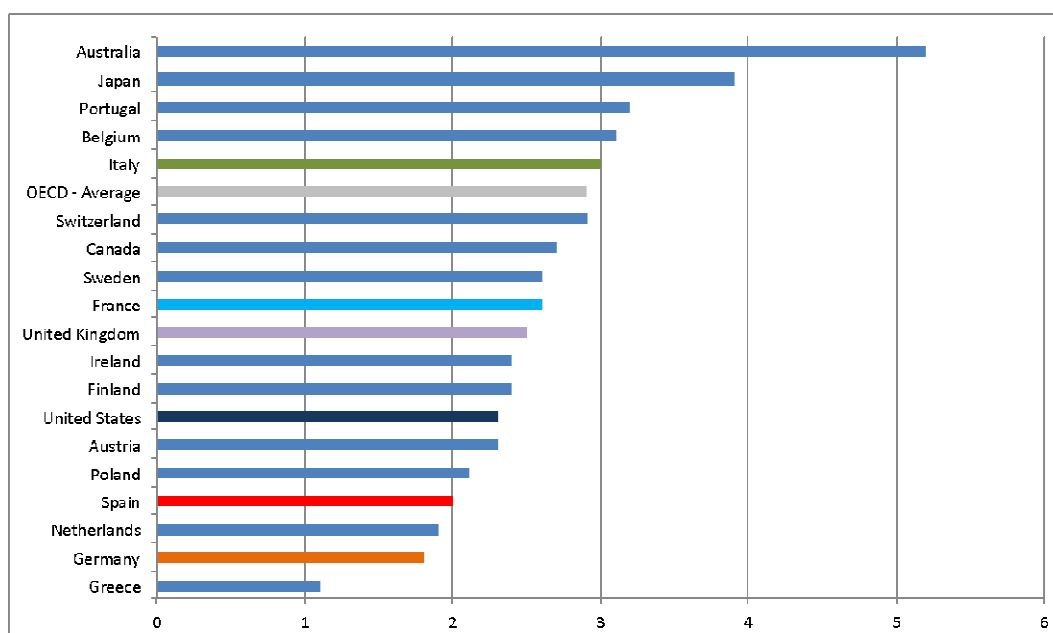
Fuente: OCDE

Este gráfico muestra claramente la magnitud de la caída en la recaudación del IS durante la crisis –cerca de tres puntos porcentuales–, y mucho más profunda que el resto de los países de la OCDE. Alguien podría pensar que la caída es debida al fraude pero lo cierto es que el nivel de recaudación no volverá aunque se recupere

la economía, pues esos niveles de recaudación por encima de la media estaban ligados a la burbuja inmobiliaria. La burbuja inmobiliaria generó recursos extraordinarios, a través del Impuesto de Sociedades, gravando bases que aunque formaban parte del PIB eran, claramente, inestables y temporales: principalmente las plusvalías en la compraventa de suelos y terrenos. Solo por ese motivo España era uno de los países que más recaudaba por este impuesto antes de la crisis y cuya recaudación (como porcentaje del PIB) es la que más ha caído durante la misma.

En la actualidad, el impuesto de sociedades, tal como vemos en el gráfico 2, recauda muy por debajo de la media europea. España apenas si recauda el 2% del PIB, mientras que la media se sitúa en el entorno del 3% del PIB.

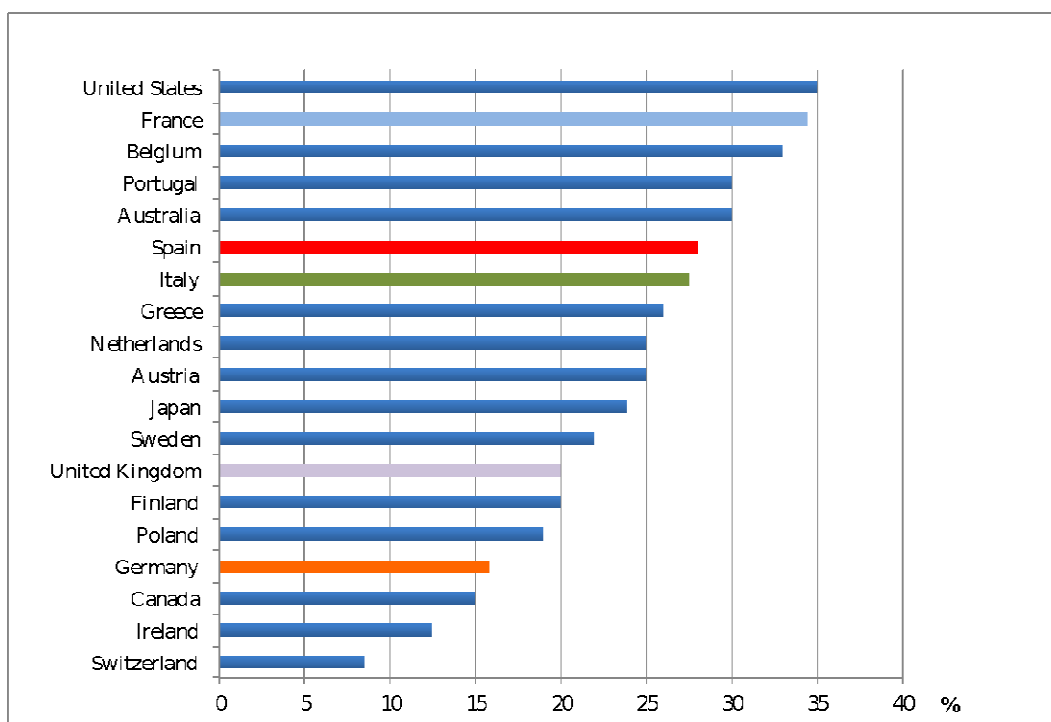
Gráfico 2. Recaudación del Impuesto de Sociedades en países de la OCDE (%PIB), año 2013



Fuente: OCDE

La explicación no reside en que España tenga unos tipos marginales bajos. Pues como podemos ver en el gráfico 3, el tipo marginal se sitúa en el 30% mientras que la media de la OCDE esta en el entorno del 20%.

Grafico 3. Tipo legal máximo del impuesto de sociedades en OCDE (% de PIB)



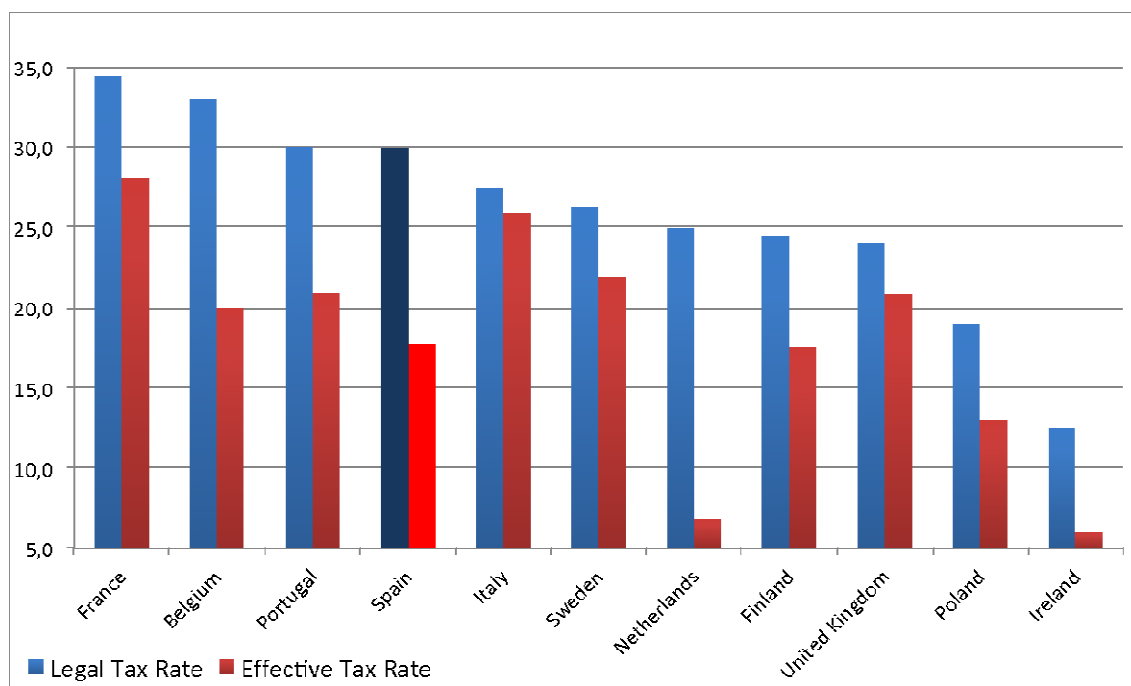
Fuente: OCDE

Para entender porqué, en situaciones normales, a pesar de tener unos tipos marginales por encima de la media, España recauda por debajo de la misma, tenemos que mirar al conjunto de deducciones fiscales existentes. Como muy bien describe De la TorreDíaz (2014) una deducción no es más que una resta o una partida que minora a otra. Y por lo tanto la deducción lo que hace es reducir las bases imponibles sobre las cuales se aplica el tipo marginal. En concreto, para el año 2014, la base imponible del Impuesto de Sociedades se ha visto aminorada por estos beneficios fiscales alcanzando casi el 15% de la recaudación total. Según se ha publicado en la Memoria de la Administración Tributaria año 2012, el tipo efectivo (que es el que realmente están pagando las empresas) ha sido del 18,7% sobre la base imponible (año 2011) cuando en realidad el tipo general es del 30%. Aquí se refleja como los elevados beneficios fiscales hacen que al final las empresas paguen un tipo efectivo mucho menor que el tipo general vigente. Y dado que las empresas más grandes son las que más se benefician de estos beneficios fiscales son ellas las que al final pagan unos tipos efectivos más bajos en relación con las pequeñas. Y por lo tanto la percepción popular de que las grandes empresas en general, independientemente del sector al que pertenezcan, pagan pocos impuestos puede tener algo de justificación por esta vía.

En la siguiente sección vamos a exponer cuales son las principales deducciones o beneficios fiscales que presenta el impuesto de sociedades en España. Es decir, analizamos cuales son las principales vías a través de las cuales las empresas consiguen reducir las bases impositivas para acabar pagando tipos efectivos muy

por debajo del 30%. En el gráfico 4 vemos cómo se sitúa España en relación con otros países, para los que tenemos datos comparables.

Gráfico 4. Tipo legal máximo vs tipo efectivo: Impuesto de Sociedades



Fuente: OCDE

3.- Principales mecanismos por los que se escapa la recaudación del Impuesto sobre Sociedades en España

Antes de empezar no podemos obviar que la irrupción de las empresas multinacionales ha cambiado la forma de ver este impuesto. Las empresas multinacionales pueden reasignar su producción y los beneficios hacia los países que ofrecen un impuesto sobre sociedades más favorables. La actual convención internacional en el gravamen de los beneficios de las sociedades asigna el derecho de gravamen primario al “país de origen”, que es aquel en el que se realiza la producción de los bienes y servicios. Tal como pone de relieve el Informe Mirrlees (2011) la mayoría de los países grava a las sociedades “residentes” por los beneficios que generan localmente, y eximen del impuesto a los beneficios obtenidos en el exterior. Esta, que en principio, es una buena práctica, no deja de tener problemas en su implementación como veremos más adelante.

Los principales problemas surgen con la aparición de grandes empresas multinacionales que operan en diversos países y con la creciente movilidad internacional del capital y la mayor competencia fiscal entre países para atraer capital extranjero. No se trata, por tanto, de un problema exclusivo de la economía digital o de las empresas tecnológicas, sino que puede afectar a cualquier empresa con capacidad para operar en más de un país. En concreto, tal como resalta el Informe Mirrlees (2011) podemos destacar:

1. La erosión de los ingresos impositivos como consecuencia de la competencia entre los gobiernos por atraer inversión exterior, o de la utilización por parte de las sociedades de métodos para minimizar el pago de impuestos. Las diferencias de trato fiscal pueden afectar a las inversiones y a su localización. Si un diferente tratamiento impositivo cambia la decisión de localización, puede ocurrir que la producción se realice en el país con costes más elevados, pero impuestos más bajos.
2. La existencia de diferentes tipos de gravamen entre unos países y otros basta para crear oportunidades para reducir el pago de impuestos a través de los precios de transferencias –los precios que aplican las sociedades de un país a las ventas de sus bienes y servicios a sociedades relacionadas situadas en otro país– o estructurando la financiación de sociedades relacionadas para transferir deuda y los pagos de intereses correspondientes de una sociedad a otra del grupo multinacional.
3. El uso y abuso de paraísos fiscales. Los beneficios de las sociedades se desvían hacia centros financieros off-shore, o territorios de baja tributación, es decir, paraísos fiscales.

Veamos a continuación los principales beneficios, deducciones y exenciones que existen en el IS en España y como dichas deducciones y exenciones afectan a los beneficios gravables por el IS en un contexto internacional.

Deducción por pago de intereses.

Como en la mayoría de los países de la OCDE, la base imponible del impuesto de sociedades se corresponde con una medida de los beneficios de la sociedad, de la que se han deducido los pagos de intereses. Esta deducción supone un claro sesgo hacia el endeudamiento o la subcapitalización de las empresas. El incentivo es claro, financiarse con deuda genera intereses que son deducibles, mientras que financiarse con capital o recursos propios no. Aunque la deducibilidad de los intereses, es parte de los costes de la empresa, y no del beneficio, es cierto que las empresas españolas tienden a endeudarse en exceso, y esto las hace muy frágiles en las recesiones al estar más expuestas al riesgo de quiebra.

Además, como veremos a continuación, este sesgo fiscal a favor del endeudamiento se intensifica cuando nos encontramos en un contexto internacional, pues las empresas multinacionales pueden usar la deuda para trasladar beneficios gravables hacia los países con impuestos más bajos.

La exención por la repatriación de dividendos externos en empresas multinacionales

Cuando hablamos de multinacionales hay dos elementos que debemos tener en cuenta al hablar del impuesto de sociedades. Por un lado el problema de la “doble imposición internacional”, es decir, evitar que una misma renta tribute en distintos países o jurisdicciones. Por otro lado, el traslado de beneficios gravables de países

con elevados tipos hacia otros con bajos tipos para eludir el pago de impuestos o directamente la creación de filiales en paraísos fiscales.

Desde la perspectiva económica, la doble imposición internacional constituye un obstáculo o distorsión de la inversión internacional, en cuanto introduce una cuña fiscal que modifica la rentabilidad y las decisiones de inversión, por lo que se hace necesario analizar qué medidas, desde la perspectiva de la eficiencia, permiten unos mejores resultados. El concepto de neutralidad fiscal supone que el impuesto ha de perjudicar lo menos posible la eficiencia en la asignación de los recursos. Es decir, salvo que se trate de un país con un mercado global muy grande y consolidado, la exención por repatriación de dividendos debe mantenerse pues se trata de una renta que ya ha tributado en otro país y no hacerlo implicaría frenar la internacionalización de nuestras empresas. El reto por tanto, es que el beneficio que se tributa en cada país sea el real y no el resultante de la ingeniería o la elusión fiscal.

Para evitar esta distorsión e incentivar la internacionalización de las empresas españolas, en España los dividendos recibidos de las filiales extranjeras están exentos para la empresa matriz con objeto de evitar así la doble imposición. Este método, recogido en el artículo 21 del TRLIS (Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades), supone que las rentas procedentes del exterior no se integran en la base imponible puesto que están exentas, con independencia de cuánto hayan pagado efectivamente en el extranjero. Este sistema se aplica en prácticamente toda Europa. El otro sistema para eliminar la doble imposición es el sistema de deducción o crédito de impuesto. Mediante este segundo sistema, la renta derivada del dividendo se vuelve a integrar en la base imponible por su importe bruto. A continuación, tras aplicar el impuesto español se deduce el impuesto pagado en el exterior, con el límite de lo que este dividendo hubiese tributado en España. Éste es el sistema vigente en Estados Unidos. En España, la deducción se aplica subsidiariamente cuando no se puede aplicar la exención.

Los dos sistemas eliminan la doble imposición internacional, pero no lo hacen de la misma manera. Mediante el sistema de exención, el beneficio queda gravado en función del tipo de la empresa filial, y no se paga nada en el Estado de residencia de la empresa matriz. Por el contrario, mediante el sistema de deducción, el impuesto de sociedades pagado por la filial en el extranjero es un mero pago a cuenta del impuesto que finalmente se paga en el Estado de residencia. El problema es que repartir dividendos es optativo para un grupo multinacional. Si al repartir dividendos hacia la empresa matriz, el grupo multinacional se enfrenta a nuevos impuestos es probable que no lo haga. El caso más ilustrativo es el de Apple que afrontó el pago de uno de los dividendos más cuantiosos de la historia solicitando préstamos en Estados Unidos para evitar pagar por repatriar capitales.¹ Por esta razón, un país que necesita capitales y no tiene unos mercados financieros tan eficientes como los norteamericanos no se puede permitir establecer un sistema de deducción, al menos si no quiere que sus multinacionales no repatrien dividendos. Por esta razón, España ha optado por el sistema de exención de los dividendos y plusvalías para eliminar la doble imposición.

¹ Una crónica de este famoso dividendo se puede encontrar en F. de la Torre "*¿Hacienda somos todos?*" ed. Debate (Barcelona 2014).

Esto que a priori parece muy razonable, genera un efecto perverso al aplicarse conjuntamente con la deducción por pago de intereses analizada anteriormente, erosionando las bases imponibles en España de las empresas multinacionales.

Imaginemos un grupo multinacional con filiales completamente de su propiedad en dos países, España y Países Bajos, por ejemplo. Los tipos impositivos del IS son más elevados en España que en Países Bajos.² Habida cuenta de que los pagos de intereses son deducibles de los beneficios gravables, es muy eficiente, desde el punto de vista impositivo, que el grupo multinacional localice su deuda en España. Si la filial de Países Bajos presta a la de España, se crea un pago de intereses que es deducible en España, y un ingreso financiero gravable en Países Bajos a un tipo de IS mucho más bajo. Si a esto le añadimos, que los dividendos obtenidos por la filial de Países Bajos, están exentos de tributación en España, el resultado es una base imponible negativa, que supone que se dejen de pagar impuestos en España por beneficios internos en España perfectamente gravables.

En otras palabras, los ingresos del exterior no tributan, por encontrarse “exentos”, pero los gastos sí minoran la base imponible generada en España, pues son “deducibles”. Esto erosiona las bases del impuesto, mina la recaudación del impuesto de sociedades y hace artificialmente rentables inversiones en el exterior. La regulación del impuesto de sociedades ha estado fomentando la inversión y creación de empleo en el exterior, resultando muy negativo, en consecuencia, para la inversión y creación de empleo en España.

Los gobiernos, especialmente aquellos con tipos impositivos del IS relativamente altos, tratan de limitar la cuantía en que las empresas pueden usar la deuda para trasladar beneficios gravables fuera de su jurisdicción. Esta regulación suele tomar forma, en un primer momento de “normas anti subcapitalización”, que limitan la deducción de intereses en función del capital de la sociedad. Estas normas no han funcionado, entre otras cuestiones por colisionar con la libertad de circulación de capitales y de establecimiento en la Unión Europea. En un segundo momento, estas normas se transforman en normas de limitación de deducibilidad de gastos financieros puras y duras. Este segundo tipo de normas limitan la deducibilidad de gastos financieros en función del beneficio operativo o EBITDA (“*Earnings before interests and taxes*”, beneficio antes de intereses e impuesto) que ponen un tope superior efectivo a la cantidad de intereses que pueden deducirse de los beneficios gravables. Así, en el año 2012, España limitó la deducibilidad de los gastos financieros de todas las empresas (excepto los bancos y las aseguradoras) a un 30% del beneficio operativo, con un mínimo de deducción de 1 millón de euros (lo que deja fuera a las pymes).

Las otras deducciones o beneficios fiscales

Tradicionalmente, el sistema tributario español está lleno de deducciones o beneficios fiscales. En concreto, sin tener en cuenta la exención por intereses, en el

² Adicionalmente, los intereses procedentes de otras empresas del grupo quedan gravados en los Países Bajos al tipo del 5% en función del mecanismo conocido como “*group interest box*”. Para el grupo se obtiene una deducción del 30%, o 28% en 2015 en España, a cambio de una tributación del 5%.

año 2014 el total de estos beneficios ascendió a unos 3.300 millones de euros, es decir, más del 15% del total recaudado por el impuesto. La propia Comisión Europea ha propuesto revisarlas. En concreto, la deducción por I+D cuya escasa eficacia, tal como apunta el Informe de la comisión de expertos para la reforma fiscal (2014), no parece justificar su coste. Otro beneficio fiscal es tipo reducido del 25% para PYMES. Este beneficio genera desincentivos al crecimiento empresarial y tal como proponen Conde-Ruiz et al (2015) o el Informe de la comisión de expertos (2014) debería ser suprimido.

El problema de la valoración de los intangibles y los precios de transferencia

Cuando tenemos grandes empresas multinacionales, otro problema que surge es el relativo a los precios de transferencia. Los precios de transferencia son los precios usados para valorar los bienes y servicios comerciados entre sociedades filiales situadas en distintos países a efectos de medir los beneficios gravables en cada país. El problema puede surgir si el precio fijado entre las entidades "relacionadas" resulta distinto al del mercado, para conseguir que sea artificialmente favorable a alguna de las entidades. Esto es, una empresa podría vender a otra más caro o más barato, que el precio que debería formarse en un mercado de plena competencia, por motivos únicamente de optimización fiscal.

Así en nuestro ejemplo anterior, supongamos que la filial de Países Bajos produce un bien intermedio que es comprado por la filial de España y usado para elaborar un producto final que se vende después a clientes no relacionados con el grupo. Cargando en la transacción realizada entre las dos filiales un precio más alto por ese bien intermedio, el grupo multinacional puede hacer que su filial de Holanda parezca más rentable, y por tanto, menos rentable su filial de España, sin ningún efecto sobre sus beneficios mundiales (antes de impuestos). Como el IS en Países Bajos es mucho menor que en España, este grupo tiene un incentivo claro en cargar un precio por el bien intermedio tan elevado como pueda. Al hacerlo traslada renta gravable de España a Países Bajos, reduciendo sus pagos por IS y aumentando sus beneficios después de impuestos. Por el contrario, si la filial que produce el bien intermedio resultara estar situada en España, entonces el grupo tendría un incentivo a cargar el precio más bajo por el bien intermedio, desplazando así, de nuevo, más beneficios gravables hacia Países Bajos en detrimento de España.

Las normas tributarias sobre precios de transferencia que se han aprobado en múltiples países del mundo tratan de evitar que empresas vinculadas (casa matriz y filiales, por ejemplo) manipulen los precios a los que intercambian bienes o servicios, de forma tal que aumenten sus costos o deducciones, o disminuyan sus ingresos gravables en perjuicio de la recaudación impositiva del país que implementa la norma. El principio general utilizado, establecido en el artículo noveno del modelo de convenio de la OCDE, y desarrollado por las directrices de este organismo en materia de precios de transferencia, es el de "fijación de precios con criterios de mercado" (*arm's-length pricing*). Este principio intenta valorar los bienes y servicios comerciados entre partes relacionadas a los precios observados cuando los mismos precios y servicios se comercian entre partes no relacionadas.

Sin embargo, existen diversas circunstancias en las que este principio puede ser muy complicado de aplicar: bienes muy especializados que no se comercian entre otras partes, o en el caso de activos intangibles, como puede ser la propiedad intelectual, el valor de una marca comercial, etc... La realidad muestra que el principio de aplicar precios de mercado falla con bastante frecuencia y en este caso es muy difícil, por no decir imposible, determinarlo de forma unilateral.

Los paraísos fiscales.

¿Por qué resulta tan ventajoso para las empresas multinacionales el traslado de beneficios gravables de unos países a otros, por cualquiera de los mecanismos que hemos analizado? Porque, en última instancia, estas empresas consiguen desviar los beneficios hacia centros financieros off-shore, o territorios de baja tributación, es decir, paraísos fiscales³, donde apenas tributan por sus beneficios (se estima que hay tipos inferiores al 5% por sus beneficios mundiales).

La esencia de esta "elusión fiscal", es decir, de evitar los impuestos, es la triangulación. Aunque la mayor parte de los estados tienen normas contra las operaciones realizadas desde paraísos fiscales, a las que someten a restricciones y a una mayor tributación, siempre existe algún país con algún convenio particular o que ha concedido regímenes especiales a estos territorios, generando agujeros por los que se escapa la recaudación. Por ejemplo, Irlanda admite como gastos deducibles en el país, los importes facturados desde otra empresa irlandesa, administrada desde un paraíso fiscal (en el argot "Double Irish" –segunda irlandesa–). Es decir, que el famoso tipo del impuesto de sociedades del 12,5% irlandés, en el caso de algunas grandes empresas sólo opera respecto del beneficio que no se traslada, por este ingenioso sistema del "Double Irish" a un paraíso fiscal. Este sistema no es único, y hay otras estrategias, como el "Sándwich Holandés", que aprovecha los convenios entre Holanda y sus antiguas colonias.

Es importante resaltar que las empresas que llevan a cabo estas estrategias de "optimización fiscal" no están cometiendo ningún fraude punible en ninguno de los países. Las empresas únicamente están aprovechando las discrepancias e inconsistencias existentes entre los sistemas fiscales nacionales de los distintos Estados miembros para cambiar los beneficios a lugares de escasa o nula tributación, mediante cualquiera de las deducciones y exenciones analizadas anteriormente, o la aplicación de precios de transferencia entre las filiales del grupo. Como dice Simon Walker, director general del Institute of Directors inglés, *"las empresas podrán ser inmorales por aprovecharse de estas lagunas fiscales, pero de lo que no hay duda es que lo políticos son inmorales por crearlas inicialmente"*.⁴

³ Un paraíso fiscal es un territorio que reúne las características de secreto bancario, escasa o nula cooperación con otras jurisdicciones y bajos tipos impositivos, al menos para operaciones off-shore (que se originan fuera del propio territorio). Este tipo de territorios, al dificultar la trazabilidad de las operaciones y del dinero permiten el blanqueo de capitales, y por tanto facilitan la comisión de todo tipo de delitos económicos. Este tipo de problemas afectan a todo el mundo desarrollado.

⁴ <http://www.bbc.com/news/magazine-20560359>

En resumen, Europa ha fallado a la hora proteger su base imponible interna. Hay multinacionales que están pagando tipos de más de un 30% sobre la base imponible en Estados Unidos, apenas impuestos en Europa⁵. Pero, todo se hace dentro de la legalidad, las empresas simplemente optimizan fiscalmente dadas las legislaciones vigentes. Hemos visto que hay legislaciones en diversos países de la UE que admiten gastos originados en paraísos fiscales o territorios de prácticamente nula tributación. En la medida en que desde estos países se venda a toda la Unión Europea, nos encontramos ante un perjuicio financiero a escala europea, y ante una distorsión a la competencia a escala comunitaria; ya que las demás empresas europeas sí tienen que pagar impuestos sobre sus beneficios. Claramente, la solución tiene que pasar, al menos, por Europa.

4.- Las retos de la reforma del impuesto sobre sociedades en España

Uno de los grandes desafíos de la Hacienda Pública es el diseño de un sistema de impuestos sobre las empresas que sea capaz de recaudar y no genere distorsiones en las decisiones de las empresas; distorsiones en las decisiones de financiación – problemas de subcapitalización–, distorsiones en las decisiones de localización de las inversiones, y elusión del pago del impuesto, trasladando beneficios gravables hacia los países que ofrecen regímenes del IS más favorables.

El crecimiento de las empresas multinacionales y la propiedad multinacional de las mismas es probablemente el cambio más importante en lo que se refiere a la imposición de las empresas. Hemos resaltado los problemas que plantea la puesta en práctica de un IS basado en el PPO (Principio del País de Origen) en una economía abierta.

En este contexto, la reforma del impuesto de sociedades hay que abordarla a dos niveles: a nivel nacional o unilateral, la reforma debe pasar por aumentar las bases imponibles de los impuestos eliminando toda la maraña de deducciones fiscales y reduciendo, en la medida de lo posible, los tipos impositivos; y a nivel internacional, una acción coordinada para luchar contra las estrategias de planificación fiscal que utilizan las multinacionales en general para trasladar beneficios a países de baja o nula tributación, eludiendo así el pago del IS en los países donde realmente tienen la actividad y obtienen el beneficio.

A nivel nacional, la reforma fiscal para España debería ir encaminada a eliminar todas las deducciones o beneficios fiscales y bajar los tipos impositivos a la media de la OCDE. Respecto a algunas de las deducciones, como la de I+D, algunos organismos ya han advertido de sus escasos resultados y el alto coste que supone.

Además, para evitar el sesgo hacia el endeudamiento y el efecto amplificador en la reducción de las bases imponibles cuando se usa en la internacionalización

⁵ Por ejemplo, testimonio del CEO de Apple ante el subcomité permanente de investigaciones del Senado de Estados Unidos, página 3 http://www.apple.com/pr/pdf/Apple_Testimony_to_PSI.pdf

empresarial, la deducción por intereses debe eliminarse. Es decir, se debería ampliar limitación parcial de gastos financieros que estableció en 2012 el Gobierno actual. La eliminación de la deducibilidad de los intereses supone reformar el IS hacia un Impuesto Comprehensivo sobre la Renta de las Empresas (CBIT por sus siglas en inglés "*Comprehensive Business Income Tax*"). Conde-Ruiz et al (2015) muestran que la eliminación de todas las deducciones, permitiría bajar el tipo de sociedades al 15% manteniendo la recaudación sin cambios. En dicho trabajo, se muestra también que el gasto en intereses de sociedades no financieras con base imponible positiva en 2012 fue de 33.844 millones de euros. Al eliminar la deducibilidad del gasto en intereses, la recaudación del Impuesto Sociedades aumentaría en unos 9.000 millones de euros. A este número hay que restarle la parte que ya estaba limitada al 30% del beneficio.⁶ Su eliminación no solo conseguiría evitar el sesgo empresarial hacia el endeudamiento sino que además rompería de raíz el mecanismo perverso sobre las bases imponibles del juego estratégico combinado de esta deducción con la de exención de los dividendos externos necesaria para evitar la doble imposición.

Conseguir la neutralidad entre deuda y fondos propios eliminando la deducción por intereses permitiría situar el tipo nominal del impuesto de sociedades en un nivel más bajo del actual. Con un tipo impositivo más bajo, todas las distorsiones asociadas con el IS tradicional que hemos señalado en el apartado 3 se reducirían consecuentemente, manteniendo constante la recaudación por este impuesto.

Además, la mayor movilidad del capital y el aumento de las sociedades multinacionales aconseja que el tipo apropiado del IS probablemente haya de ser considerablemente menor hoy que en el pasado, máxime si se encuentra por encima de la media de los países desarrollados. Esto es bastante coherente con la tendencia a la bajada de tipos de las últimas tres décadas. En la siguiente tabla vemos como han evolucionado los tipos de sociedades en los países desarrollados en la últimas décadas.

⁶ Aunque la hemos descartado, es importante tener en cuenta que la literatura económica encuentra otras alternativas para evitar el sesgo al endeudamiento. Algunos expertos como alternativa a la eliminación de la deducibilidad de los intereses, abogan por la introducción de una nueva deducción por fondos propios (deducción ACE, por sus siglas en inglés "*Allowance for Corporate Equity*"), que permitiría deducir de la base imponible el rendimiento normal de las inversiones financiadas con fondos propios. Esta deducción trata de igualar el tratamiento impositivo de la financiación mediante deuda o mediante fondos propios. La idea es proporcionar una deducción explícita del coste de oportunidad imputado de usar fondos de los accionistas para financiar las operaciones de la sociedad. Sin embargo, esta reforma estrecharía aún más la base del IS y se traduciría con toda seguridad en una menor recaudación por ese impuesto.

Tabla 1. Evolución del tipo general en el Impuesto de Sociedades

País	Año						Diferencia 2014-1985
	1985	1990	1995	2006	2013	2014	
Alemania	63	58	57	25	30	30	-33
Austria	61	39	34	25	25	25	-36
Bélgica	48	41	40	34	34	34	-11
Canadá	45	37	36	35	26	26	-19
Dinamarca	50	40	34	28	25	25	-26
E.E.U.U.	50	38	39	40	39	39	-11
España	35	35	35	35	30	30	-5
Finlandia	43	25	25	26	25	20	-23
Francia	50	37	37	33	36	38	-12
Grecia	44	40	40	29	26	26	-18
Holanda	43	35	35	30	25	25	-18
Irlanda	50	43	38	13	13	13	-38
Italia	46	46	53	33	31	31	-15
Japón	55	51	50	41	37	37	-18
Noruega	51	51	28	28	28	27	-24
Portugal	55	40	40	28	32	32	-24
Reino Unido	40	34	33	30	23	21	-19
Suecia	60	45	28	28	22	22	-38
Promedio	49	41	38	30	28	28	-21

Fuente: Conde-Ruiz et al (2015)

A nivel internacional, el problema radica en la erosión de la base imponible y transferencia de beneficios hacia países con escasa o nula tributación. En concreto, el término BEPS (por sus siglas en inglés *“Brand Erosion and Profit Shifting”*) se refiere a las estrategias de planificación fiscal que utilizan las empresas multinacionales para, aprovechando las discrepancias e inconsistencias existentes entre los sistemas fiscales nacionales, cambiar artificialmente los beneficios a lugares de escasa o nula tributación, donde la empresa apenas realiza actividad económica alguna, lo que le permite eludir casi por completo el impuesto de sociedades.

Este fenómeno no es aislado ni único de España, sino que prácticamente se reproduce de forma simétrica en la mayoría de los países de nuestro entorno. El debate ha alcanzado los más altos niveles en los Gobiernos de la UE, y existe una atención creciente por parte de los medios y del público en general. De ahí, que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) haya decidido liderar esta temática, impulsando un Plan de Acción contra la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios conocido como Plan BEPS. El Plan BEPS consta de 15 actuaciones que tratan de proporcionar a los países las herramientas que necesitan para asegurar que se graven las ganancias allá donde se lleva a cabo la actividad económica y donde se crea valor, a la vez que proporcionan una mayor seguridad a las empresas a través de la prevención de conflictos relativos a la aplicación de las normas fiscales internacionales y la normalización de las obligaciones de contribuyentes. Por supuesto, dicho plan propone la erradicación de los paraísos fiscales como condición necesaria para conseguir sus objetivos.

Una razón para la realización de estos acuerdos a nivel internacional es que las actividades que parecen muy móviles (o elásticas) desde la perspectiva de un país individual pueden ser menos móviles (o inelásticas) para una agrupación de países como la UE o la OCDE. Por ejemplo, un fabricante de automóviles que vende en el mercado europeo puede ser bastante indiferente entre localizar una planta

de producción entre España o Alemania, pero puede ser mucho menos probable que elija una localización fuera de la UE.

Es importante resaltar, no obstante, que el Plan BEPS no constituye más que un conjunto de actuaciones y recomendaciones, y que en última instancia requiere una respuesta por parte de los Estados respecto a la inclusión de las recomendaciones propuestas en su legislación interna. La evolución a lo largo del año 2015 resulta clave para poder evaluar el alcance del plan.

En este contexto, y desde un punto de vista estrictamente técnico, los problemas de abuso y elusión fiscal afectan a toda Europa y en consecuencia, exigen una solución europea. Las grandes multinacionales, sin perjuicio del sector al que pertenezcan, apenas pagan impuestos sobre sus beneficios en Europa y el problema no reside en los bajos tipos impositivos efectivos de algunos países, como Irlanda o Países Bajos, sino en que, como hemos visto, ni siquiera estos tipos se acaban pagando. De hecho, como dice De la Torre, los paraísos fiscales son un problema global pero en lo que se refiere a su abuso para rebajar la fiscalidad de las multinacionales son un problema europeo.

La primera respuesta sería el establecimiento de una base común consolidada del impuesto de sociedades, recogida en la Propuesta de Directiva del Consejo de 16 de marzo de 2011 relativa a una base imponible consolidada común del impuesto sobre sociedades (BICCIS)⁷, que trataría de combatir tanto los problemas de tributación excesiva y una doble imposición que hace que las sociedades tengan que soportar cargas administrativas onerosas y elevados costes de cumplimiento en materia tributaria como las normas antifraude u operaciones artificiales, realizadas con el único fin de eludir impuestos. Lamentablemente, este proyecto de directiva lleva más de una década discutiéndose sin que se haya logrado un acuerdo de mínimos.

Sin embargo, al igual que la mayoría de los expertos, nosotros coincidimos en que la única forma de luchar contra las estrategias de planificación fiscal es mediante una respuesta coordinada de obligado cumplimiento para los Estados miembros de la UE. Si los países actúan de forma independiente o unilateral, en el mejor de los casos, las multinacionales pueden desarrollar estrategias fiscales en base a las diferencias entre las legislaciones nacionales y las lagunas legislativas existentes. Pero en el peor de los casos pueden decidir localizar su inversión en otro país con los efectos negativos sobre el empleo y la actividad.

A este respecto, es destacable la propuesta Thomas Piketty et al (02/05/2014) en "*Nuestro manifiesto para Europa*" consistente en que los países de la eurozona, empezando por Francia y Alemania, compartan su impuesto de sociedades. Para

⁷ La base imponible consolidada común del impuesto sobre sociedades (BICCIS) es un conjunto de normas comunes que las sociedades que operan en la Unión Europea (UE) podrían emplear para calcular sus beneficios imponibles. De este modo, las empresas tendrían que respetar las normas de un único sistema europeo para calcular sus beneficios imponibles en lugar de cumplir hasta 27 normativas distintas. La BICCIS no afectaría al poder discrecional de los Estados miembros a la hora de fijar sus propios tipos impositivos nacionales aplicables a las sociedades. Su objetivo no es armonizar los tipos impositivos, sino garantizar la coherencia entre los distintos sistemas fiscales nacionales de la UE.

luchar contra esta "optimización fiscal", hay que establecer una base imponible común que sea lo más amplia posible y se encuentre estrictamente regulada. Cada país podría después seguir estableciendo su propio tipo CIT a partir de esta base común, con una tasa mínima de alrededor del 20%, y con una tasa adicional del orden del 10% que deberá pagarse a nivel federal. Esto haría posible dar a la eurozona un presupuesto real, del orden de 0,5% al 1% del PIB. Aunque lo deseable sería también coordinar esta respuesta a un nivel supraeuropeo de manera que el continente no se viera perjudicado en favor de otras potencias que decidan mantener el esquema fiscal tradicional anteriormente señalado.

Tal como ponen de relieve, no se trata de poner en común todos los impuestos y el gasto público. Con demasiada frecuencia, Europa ha demostrado ser muy intrusiva en cuestiones secundarias (tales como el tipo de IVA en peluquerías y centros de equitación, por ejemplo) y patéticamente impotente a la hora de resolver los problemas más importantes (como los paraísos fiscales y la regulación financiera). Debemos invertir el orden de prioridades, con menos Europa en aquellas cuestiones en las que los países miembros lo hacen muy bien por su cuenta, y más Europa cuando la unión resulta esencial.⁸

Del mismo modo que el problema no se reduce a un único Estado miembro, el uso de estas estrategias de "optimización fiscal" no es aislado ni único de las empresas digitales o tecnológicas, como comúnmente se cree. Las investigaciones más recientes, tras el estallido del escándalo de Luxemburgo⁹, muestran que muchas multinacionales europeas fuera de la industria digital también han utilizado extensivamente la ingeniería fiscal para eludir el pago de impuestos. Muestra de ello, la Comisión Europea (CE) abrió en Junio 2014 una investigación formal contra Irlanda, Holanda y Luxemburgo por los acuerdos fiscales que tienen con Apple, Starbucks y Fiat, Microsoft y McDonalds respectivamente¹⁰.

Sin embargo, es una realidad innegable que la economía se está volviendo digital, y algunos expertos comparan el fenómeno de la digitalización con el de la electrificación el siglo pasado, ofreciendo grandes oportunidades para la innovación, la inversión y la creación de nuevas empresas y empleos. En el futuro va ser una de las principales palancas de un crecimiento sostenido, y ofrece una gran oportunidad para Europa para realmente alcanzar el potencial de un Mercado Único Europeo.

Para analizar esta situación, la Comisión Europea creó en Octubre de 2013 un Grupo de Expertos en Fiscalidad de la Economía Digital. El grupo, en su último

⁸ Our manifesto for Europe. Thomas Piketty and 14 others.

<http://www.theguardian.com/commentisfree/2014/may/02/manifesto-europe-radical-financial-democratic>

⁹ <http://www.theguardian.com/business/2014/nov/05/-sp-luxembourg-tax-files-tax-avoidance-industrial-scale>

¹⁰ Dado que la fiscalidad es competencia de los Estados miembros, la Comisión ha tenido que encontrar una rendija a través del área de Competencia para perseguir estas prácticas que benefician a algunas multinacionales y les permiten activar prácticas de ingeniería fiscal para ahorrarse el pago de centenares de millones de euros en impuestos.

documento¹¹, analizó los principios que deben regir la tributación internacional y ha llegado a la conclusión, entre otros puntos destacados, que no es recomendable que la economía digital o compañías tecnológicas tengan una fiscalidad específica diferente a la de otros sectores de la economía. Los expertos se muestran partidarios de que se apliquen o adapten las reglas generales existentes a la nueva realidad digital en la que operan todas las empresas. Asimismo, el Grupo ha concluido que los incentivos fiscales deben abordarse con precaución y han de ser evaluados tanto ex ante como ex post. *“Cualquier separación de los principios de neutralidad y simplicidad debe ser justificada sobre la base de los fallos de mercado, incluyendo los beneficios de externalidades positivas”*. Es decir, el Grupo resalta que es necesario justificar que existen ineficiencias del mercado y que las concretas medidas fiscales son las más efectivas para paliar dichas ineficiencias.

En definitiva, los problemas de abuso y elusión fiscal afectan a todos los países desarrollados y a empresas multinacionales de todos los sectores, y en consecuencia, exigen una solución coordinada e igual para todas las empresas. En el caso de Europa es evidente que este debería ser un punto clave del proyecto europeo. En este contexto, el reto de España consiste en impulsar las actuaciones oportunas para la implementación efectiva del Plan BEPS de la OCDE y liderar en el contexto de la UE el avance en la armonización fiscal, empezando por compartir el impuesto de sociedades (o el Corporate Income Tax (CIT)). Los intentos de un país de actuar de forma unilateral sobre aspectos que están fuera de su control, no solo resultará estéril, sino aún peor, puede poner en riesgo la inversión en nuestro país con el consiguiente efecto negativo sobre el empleo y la actividad. Como si eso no fuera suficiente, implementar además medidas fiscales específicas contra una determinada industria como la digital o tecnológica con las oportunidades que la digitalización presenta para la innovación, la mejora de la productividad, la inversión y la creación de nuevas empresas y empleos, puede poner en peligro el crecimiento futuro y el deseado cambio en el modelo productivo que Europa necesita.

5.- Conclusiones

España cuenta con un sistema impositivo muy ineficiente, con una recaudación escasa y mucho más volátil que la actividad económica. La causa principal de la baja recaudación se encuentra en la gran cantidad de deducciones, exenciones y demás beneficios fiscales que presenta nuestro sistema impositivo, que reducen las bases imponibles y hacen que la recaudación sea baja, incluso con nuestros altos y distorsionantes tipos impositivos. Así, aunque los tipos impositivos en España son superiores a la media europea, el impuesto de sociedades en España recauda muy por debajo de la media europea. Además, el impuesto sigue manteniendo su sesgo tradicional a favor del endeudamiento de las empresas dado el trato favorable que recibe la financiación mediante deuda frente a la emisión de capital. El uso abusivo de deducción por intereses combinado la exención de los

¹¹Commission Expert Group on Taxation of the Digital Economy (2014)
http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/good_governance_matters/digital/report_digital_economy.pdf

dividendos externos necesaria para evitar la doble imposición ha sido la vía principal para evitar el pago de impuestos en España durante el proceso de internacionalización de nuestras empresas. Finalmente, las deducciones, beneficios y exenciones fiscales generan altos costes recaudatorios sin apenas efectos positivos en la economía nacional.

Uno de los grandes desafíos de nuestra Hacienda Pública es el diseño de un sistema de impuestos sobre las empresas que sea capaz de recaudar y no genere distorsiones en las elecciones de las empresas. La tarea no es fácil, dada la existencia de paraísos fiscales, el crecimiento de las empresas multinacionales y la mayor movilidad del capital. En este contexto, la reforma del impuesto de sociedades hay que abordarla a dos niveles: nacional e internacional.

En conclusión, el Impuesto sobre Sociedades español presenta una serie de características propias que lo convierten en uno de los IS más ineficientes de nuestro entorno, pues coexisten unos tipos impositivos nominales muy elevados – y distorsionantes–, con unos tipos efectivos reducidos para las empresas que son capaces de optimizar su base gravable gracias a la maraña de deducciones, exenciones y otros beneficios fiscales. Resulta prioritario, en consecuencia, que España aborde una reforma en profundidad del impuesto encaminada a eliminar todas o la mayoría de las deducciones fiscales existentes para permitir una reducción significativa de los tipos legales del impuesto en línea con la media de la OCDE. No podemos escudarnos en la falta de cooperación internacional para no acometer ninguna reforma y perpetuar las distorsiones que el impuesto actual está generando.

Independientemente de lo anterior, resulta evidente que el sistema fiscal mundial también debe cambiar para hacer frente a los retos que presenta la mayor movilidad del capital y el aumento de las sociedades multinacionales, aumentando la cooperación entre países, el intercambio de información y aislando los paraísos fiscales mediante cláusulas anti-paraísos comunes, etc... Si los países actúan de forma independiente y descoordinada, en el mejor de los casos las multinacionales pueden engañarlos mediante estrategias fiscales que juegan con las diferencias entre las legislaciones nacionales y las lagunas legislativas existentes. Pero en el peor de los casos pueden decidir localizar su inversión en otro país con los efectos negativos sobre el empleo y la actividad.

En definitiva, los problemas de abuso y elusión fiscal afectan a toda Europa y a empresas multinacionales de todos los sectores, desde el automóvil al café, pasando por empresas de servicios financieros o de cualquier otro tipo... En consecuencia, exigen al menos, una solución europea única que aplique a todas las empresas y no distinga por tipo de industria. La única forma de luchar contra las estrategias de planificación fiscal es mediante una respuesta coordinada de obligado cumplimiento para los Estados miembros de la UE. En este contexto, el reto de España consiste en impulsar las actuaciones oportunas para la implementación efectiva del Plan BEPS de la OCDE y liderar en el contexto de la UE el avance en la armonización fiscal, empezando por compartir el impuesto de sociedades. Como señala Piketty et al (2014) habría que establecer una base imponible común que sea lo más amplia posible y se encuentre estrictamente

regulada. Actuar de forma independiente diseñando unilateralmente nuevos impuestos o reglas para tratar de recuperar base gravable, no solo no sirve para aumentar la recaudación, sino que pueden poner en peligro la entrada de nuevas empresas en nuestro país y generar deslocalización de inversiones y empleo. Asimismo, implementar medidas fiscales específicas contra las multinacionales digitales o tecnológicas, en contra de las recomendaciones del Grupo de Expertos en Fiscalidad de la Economía Digital de la Comisión Europea, puede poner en peligro el crecimiento futuro y el deseado cambio en el modelo productivo donde la innovación y la productividad son la única vía que tiene Europa para competir es un mercado cada vez mas global.

Referencias

Conde-Ruiz, J.I., M. Díaz, C. Marín y J. Rubio-Ramírez (2015) “Una Reforma Fiscal para España” *Fedea Policy Papers* - 2015/02.

European Commission Report (2014): “Commission Expert Group on Taxation of the Digital Economy”

http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/good_governance_matters/digital/report_digital_economy.pdf

Informe Comisión de Expertos para la Reforma del Sistema Tributario Español (2014).

<http://www.minhap.gob.es/es->

[ES/Prensa/En%20Portada/2014/Documents/Informe%20expertos.pdf](http://www.minhap.gob.es/es-ES/Prensa/En%20Portada/2014/Documents/Informe%20expertos.pdf)

Mirrlees, J., S. Adam, T. Besley, R. Blundell, S. Bond, R. Chote, M. Gammie, P. Johnson, G. Myles and J. Poterba (2011) “Tax by design” *Oxford University Press*. [Informe Mirrless (2011) “Diseño de un Sistema Tributario Óptimo” Informe Mirrlees. *Editorial Universitaria Ramón Areces*].

TorreDíaz, Francisco de la (2014) “¿Hacienda Somos Todos? Impuestos y Fraude en España” *Debate* (Sociedad).