

LA PRESIÓN FISCAL POR IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN LA UNIÓN EUROPEA

ELENA FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ

*Profesora Titular de Economía Financiera y Contabilidad.
Universidad de Oviedo*

ANTONIO MARTÍNEZ ARIAS

*Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad.
Universidad de Oviedo*

SANTIAGO ÁLVAREZ GARCÍA

*Profesor Titular de Economía Aplicada.
Universidad de Oviedo*

Extracto:

EL objetivo principal de este trabajo consiste en analizar la presión fiscal, medida a través del Tipo Impositivo Efectivo, que soportan por Impuesto sobre Sociedades las empresas de los países de la Unión Europea. Para ello se utiliza una muestra de sociedades con cotización en Bolsa domiciliadas en los diferentes países comunitarios, extraída de la base *Datastream* correspondiente al período 1995-2005. El análisis realizado permite contrastar la incidencia de las reducciones en los tipos impositivos nominales que se realizaron en diversos países durante este período en la fiscalidad efectiva soportada por las empresas. Asimismo, se ponen de manifiesto las importantes diferencias existentes en este terreno entre los socios comunitarios. Ambos resultados tienen una especial relevancia en un contexto como el actual, caracterizado por la discusión de medidas armonizadoras para este tributo que limiten su incidencia sobre las decisiones de localización empresarial en el marco europeo.

Palabras clave: Impuesto sobre Sociedades, Tipo Impositivo Efectivo (TIE) y presión fiscal.

Sumario

1. Introducción.
2. El impuesto sobre los beneficios empresariales en la Unión Europea.
3. La presión fiscal medida a través del tipo impositivo efectivo.
4. Análisis empírico de la presión fiscal en la Unión Europea.
 - 4.1. Análisis descriptivo.
 - 4.2. Análisis inferencial.
5. Conclusiones.

Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN

El proceso de globalización que ha experimentado la economía internacional a lo largo de las últimas décadas ha condicionado en gran medida la evolución de los sistemas impositivos nacionales, particularmente en lo que se refiere a los impuestos que recaen sobre el capital y los beneficios empresariales.

En este contexto, el Impuesto sobre Sociedades constituye una herramienta fundamental dentro del sistema fiscal, no solo por su capacidad recaudatoria, menos importante que la de otros tributos, sino también por la influencia que puede tener en las decisiones económicas de las entidades sometidas a su gravamen.

Estas cuestiones han condicionado las reformas de este impuesto que se han llevado a cabo en la mayor parte de los países de la Unión Europea (UE) a lo largo de la última década. En efecto, buena parte de las mismas se justifican por la necesidad de reducir la carga impositiva soportada por las empresas, con el objetivo de evitar que se produzcan procesos de deslocalización empresarial, a la vez que se incentiva la competitividad de las empresas nacionales frente a las situadas en otros países. A partir de estos argumentos se han producido recortes significativos en los tipos legales del Impuesto sobre Sociedades en la mayor parte de los países de la UE, acompañándose esta medida en muchos supuestos de un recorte en los beneficios fiscales para paliar las pérdidas recaudatorias y, al mismo tiempo, aumentar la neutralidad del impuesto.

Ahora bien, a la hora de analizar los efectos de estas medidas sobre la presión fiscal a que están sometidas las empresas, es preciso distinguir claramente entre el tipo impositivo nominal que se aplica sobre los beneficios empresariales y el tipo efectivamente soportado por los mismos, Tipo Impositivo Efectivo (TIE). Esta medida aporta una información de gran trascendencia, no solo para los gobiernos a la hora de establecer sus políticas fiscales, sino también para las empresas al tomar sus decisiones.

De acuerdo con las ideas expuestas, el objetivo que nos planteamos en este trabajo es analizar la presión fiscal soportada por las empresas de la UE por razón del Impuesto sobre Sociedades. Para ello, el estudio comienza con una breve síntesis de los principios que condicionan la reforma del tributo en la UE, esto es, la coordinación internacional, la competencia y la neutralidad. Seguidamente se presenta la herramienta a través de la cual se procederá a medir la presión fiscal. Una vez desarrollada la parte teórica, a continuación se realiza un análisis empírico, tanto descriptivo como inferencial,

en el que se calculan los TIE de una muestra de sociedades domiciliadas en los diferentes países comunitarios, extraída de la base de datos *Datastream*, durante el período 1995-2005. Finalmente, se presentan las principales conclusiones que se han alcanzado a partir del trabajo efectuado.

2. EL IMPUESTO SOBRE LOS BENEFICIOS EMPRESARIALES EN LA UNIÓN EUROPEA

En el ámbito de la imposición sobre los beneficios empresariales, los principios básicos que han informado las reformas que se han producido en los países desarrollados, entre ellos los de la UE, son los de coordinación internacional, competitividad y neutralidad (*vid.* PAREDES, 2006a, pág. 1.016).

a) Coordinación internacional.

Este principio resulta especialmente relevante en un área económica como la UE en la que existe libre movilidad de capitales y, por tanto, de localización de las inversiones empresariales en los países que forman parte de la misma, de ahí que desde su fundación se hayan propuesto diversas medidas de armonización impositiva. Sin embargo, los avances que se han alcanzado en este campo han sido muy limitados al tratarse de normas cuyo objetivo se relaciona más con el impulso a la formación de grupos empresariales europeos que con la armonización fiscal propiamente dicha.

Esta situación no implica que las autoridades comunitarias no sean conscientes de los problemas que se derivan de la ausencia de medidas armonizadoras. En particular, la erosión que están sufriendo las bases imponibles de los impuestos directos por la vía de una progresiva desfiscalización de los factores productivos con mayor movilidad entre países.

Para corregir estos problemas la Comisión Europea ha planteado diversas iniciativas. Estas buscan limitar las prácticas de competencia fiscal desleal y favorecer la aproximación de los Impuestos sobre Sociedades por medio del establecimiento de una base imponible común consolidada ¹. Incluso se han llegado a plantear medidas tendentes a una aproximación de los tipos impositivos o, al menos, al establecimiento de un nivel mínimo en los tipos nominales, tal y como sucede en el caso del Impuesto sobre el Valor Añadido y los Impuestos Especiales de Fabricación armonizados.

b) Competitividad.

En la práctica, la ausencia de medidas armonizadoras ha provocado que la mayor parte de los países de la UE hayan acometido reformas orientadas a conseguir que sus empresas nacionales sean competitivas frente a las de otros países y que, simultáneamente, sirvan para atraer la localización de empresas extranjeras.

¹ La última iniciativa sobre esta cuestión aparece recogida en la COM (2007) 223 final.

La manifestación más evidente de este fenómeno es la reducción de los tipos impositivos nominales que se ha producido a lo largo de la última década, tal y como se recoge en el **cuadro 1**. La convergencia en los tipos que se ha producido como consecuencia de este proceso ha sido denominada por algunos autores como «armonización fiscal competitiva», proceso que, como su propio nombre sugiere, implica una reducción de la presión fiscal sobre las empresas.

CUADRO 1. Evolución del tipo impositivo nominal del Impuesto sobre Sociedades en los países de la UE (1995-2005)².

Estados miembros	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Media
Alemania	56,80	56,70	56,70	56,00	51,60	51,60	38,30	38,30	39,60	38,30	38,60	47,50
Austria	34,00	34,00	34,00	34,00	34,00	34,00	34,00	34,00	34,00	34,00	25,00	33,18
Bélgica	40,20	40,20	40,20	40,20	40,20	40,20	40,20	40,20	34,00	34,00	34,00	38,51
Dinamarca	34,00	34,00	34,00	34,00	32,00	32,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	31,82
España	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00
Finlandia	25,00	28,00	28,00	28,00	28,00	29,00	29,00	29,00	29,00	29,00	26,00	28,00
Francia	36,70	36,70	36,70	41,70	40,00	36,70	36,40	35,40	35,40	35,40	33,80	36,81
Grecia	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	37,50	35,00	35,00	35,00	32,00	37,68
Irlanda	40,00	38,00	36,00	32,00	28,00	24,00	20,00	16,00	12,50	12,50	12,50	24,68
Italia	52,20	53,20	53,20	41,30	41,30	41,30	40,30	40,30	38,30	37,30	37,30	43,27
Luxemburgo	40,90	40,90	39,30	37,50	37,50	37,50	37,50	30,40	30,40	30,40	30,40	35,70
Países Bajos	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	34,50	34,50	34,50	31,50	34,55
Portugal	39,60	39,60	39,60	37,40	37,40	35,20	35,20	33,00	33,00	27,50	27,50	35,00
Reino Unido	33,00	33,00	31,00	31,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,73
Suecia	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00
Media EU-15	38,03	38,15	37,78	36,74	35,87	35,30	33,76	32,61	31,91	31,39	30,11	34,70
Chipre	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	29,00	28,00	28,00	15,00	15,00	10,00	22,73
Eslovaquia	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	29,00	29,00	25,00	25,00	19,10	19,10	31,47
Eslovenia	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00
Estonia	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	24,00	25,82
Hungría	19,60	19,60	19,60	19,60	19,60	19,60	19,60	19,60	19,60	17,60	17,50	19,23
Letonia	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	22,00	19,00	15,00	15,00	22,36
Lituania	29,00	29,00	29,00	29,00	29,00	24,00	24,00	15,00	15,00	15,00	15,00	23,00
Malta	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00
Polonia	40,00	40,00	38,00	36,00	34,00	30,00	28,00	28,00	27,00	19,00	19,00	30,82
República Checa	41,00	39,00	39,00	35,00	35,00	31,00	31,00	31,00	31,00	28,00	26,00	33,36
Media UE-10	30,56	30,36	30,16	29,56	29,36	27,36	27,06	25,46	23,76	21,47	20,56	26,88
Media UE-25	35,04	35,04	34,73	33,87	33,26	32,12	31,08	29,75	28,65	27,42	26,29	31,57

FUENTE: Eurostat 2005 y elaboración propia.

² En algunos países existen impuestos locales y/o recargos, así como otros impuestos sobre la renta de las sociedades. En tales casos se ha recogido como tipo de gravamen nominal el resultado de agregar toda la tributación que recae sobre el beneficio empresarial, ya que estos impuestos y recargos se aplican sobre la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, siendo equivalentes a un incremento en el tipo impositivo nominal del mismo [sobre esta cuestión *vid.* PAREDES (2003; 2006b)].

El **cuadro 1** pone de manifiesto unos tipos impositivos legales medios para los nuevos países incorporados a la UE bastante inferiores a los de la UE-15. Por ello, tras la entrada de estos Estados a la Comunidad las diferencias entre los tipos legales de los distintos países se agudizaron y ello ha llevado a que los Estados de la UE-15 hayan acometido reformas fiscales encaminadas a reducir progresivamente los tipos impositivos que gravan los beneficios de sus empresas, ante el temor de que sus compañías se desplacen a otros territorios atraídas por su fiscalidad. En este sentido, el presente trabajo pretende evidenciar si esas reducciones en los tipos de gravamen tienen su repercusión sobre la presión fiscal empresarial o si, por el contrario, los gobiernos instrumentan otras medidas tendentes al mantenimiento de la carga tributaria, para mantener más o menos intacta su recaudación.

c) Neutralidad.

Este principio, que implica limitar las distorsiones que el impuesto ocasiona en la asignación de recursos, tiene múltiples manifestaciones, una de las cuales está estrechamente vinculada a la coordinación internacional. En efecto, la tributación de los beneficios no tendría que servir para alterar la localización internacional de las inversiones que debería guiarse por un criterio de eficiencia económica y no por las diferencias en la rentabilidad neta de las mismas provocada por su tributación efectiva. Es evidente que la adopción de medidas armonizadoras es imprescindible para la consecución de la neutralidad impositiva a nivel internacional, en su doble vertiente de neutralidad a la exportación e importación de capitales (NEC y NIC).

Una segunda manifestación de este principio se refiere a la neutralidad en las decisiones de inversión que deberían realizarse en función de su rentabilidad de mercado. Este objetivo solamente se alcanza cuando los tipos impositivos efectivos que gravan los distintos proyectos de inversión son iguales. Para ello es necesario que la base imponible del impuesto se aproxime al concepto de beneficio económico y eliminar los incentivos a la inversión que favorecen que esta se materialice en unos activos frente a otros. En este sentido, es cierto que algunas de las reformas fiscales realizadas en los últimos años han tendido a ampliar la base imponible del impuesto, eliminando los incentivos más o menos injustificados. Sin embargo, pese a esta tendencia, persisten importantes diferencias entre los tipos impositivos nominales y los tipos impositivos efectivos que se aplican en la mayor parte de los países.

La diferencia entre tipos impositivos nominales y tipos impositivos efectivos puede explicarse a través de la concesión de incentivos fiscales con la finalidad de incentivar ciertas actividades. Por otra parte, esta divergencia permite una bajada de los tipos nominales, compensando la pérdida recaudatoria mediante ampliaciones de la base imponible y reducciones de los incentivos fiscales. Por último, esta discrepancia entre ambos tipos pone de manifiesto la ausencia de neutralidad y las distorsiones que se derivan de la aplicación de este tributo.

En definitiva, las empresas no deberían fundamentar sus decisiones en el tipo legal sino que tendrían que fijarse en el TIE. Ahora bien, el problema que se plantea es su cálculo, motivo por el cual el siguiente apartado se dedica a esta cuestión.

3. LA PRESIÓN FISCAL MEDIDA A TRAVÉS DEL TIPO IMPOSITIVO EFECTIVO

A pesar del interés que suscita el estudio de la presión fiscal, no puede olvidarse la complejidad que supone su determinación ante la ausencia de una medida de aceptación generalizada pues, como indica CALLIHAN (1994), existen multitud de concepciones de este término. Por tanto, a la hora de abordar el estudio del TIE como medida de la presión fiscal caben diferentes alternativas, tanto en lo que se refiere a su tipología como a su definición.

Una clasificación de los TIE, generalmente aceptada y empleada por los investigadores, es la propuesta por FULLERTON (1984, pág. 23), que distingue:

- TIE Medio: informa acerca de la presión fiscal empresarial, por lo que es muy útil para establecer comparaciones entre empresas, sectores o áreas geográficas, así como entre distintos regímenes tributarios.
- TIE Marginal: permite conocer los incentivos en el empleo de nuevo capital, pudiendo utilizarse para determinar los atractivos a la inversión otorgados por el sistema fiscal.
- TIE Parcial: se refiere únicamente a un determinado tributo.

Otra tipología de los TIE es la que realiza PAREDES GÓMEZ (1994, pág. 37):

- TIE Total: considera la totalidad de los impuestos a los que están sometidas las empresas.
- TIE Parcial: se refiere únicamente a un determinado tributo.

A efectos de este trabajo se empleará un TIE parcial, dado que lo que se trata de analizar es el impuesto que grava los resultados empresariales³ y, a su vez, se utilizará un TIE medio, ya que el objetivo es medir la carga impositiva que sufren las entidades de la UE por razón del Impuesto sobre Sociedades a lo largo de una serie de años.

Elegido el TIE más adecuado para este estudio, seguidamente es necesario proceder a su definición, tarea no exenta de dificultades ante la amplia variedad de conceptos utilizados hasta ahora en las investigaciones realizadas, tal y como se constata en el **cuadro 2**, donde se recoge una importante muestra de trabajos que han empleado esta metodología.

³ Que engloba tanto el Impuesto sobre Sociedades propiamente dicho como los recargos e impuestos locales que se aplican en algunos países de forma complementaria al mismo [vid. nota número 2].

CUADRO 2. *Conceptos de TIE para el Impuesto sobre Sociedades.*

Concepto de TIE Medio	Investigadores que lo usan
$\frac{\text{Impuesto sobre el beneficio pagado}}{\text{Beneficio o Cash-Flow}}$	Fullerton (1982)
$\frac{\text{Impuesto sobre el beneficio pagado}}{\text{Beneficio antes de impuestos}}$	Stickney (1979); Stickney y McGee (1982); Porcano (1986); Wilkie (1988); Wilkie y Limberg (1990); Fischer y Russell (1991); Shevlin y Porter (1992); Plesko (2003); Fernández (2004); Fernández y Martínez (2006)
$\frac{\text{Impuesto sobre el beneficio pagado}}{\text{Cash-Flow de las operaciones}}$	Zimmerman (1983); Wilkie y Limbert (1990); Shevlin y Porter (1992)
$\frac{\text{Gasto por impuesto sobre el beneficio}}{\text{Beneficio antes de intereses e impuestos}}$	Derashid y Zhang (2003)
$\frac{\text{Impuesto sobre el beneficio pagado}}{\text{Beneficio antes de impuestos}}$	Jansen y Buijink (2000); Rego (2003)
$\frac{\text{Gasto por impuesto sobre el beneficio}}{\text{Beneficio antes de impuestos o Cash-Flow}}$	Stickney (1979); Wilkie y Limberg (1993); Gupta y Newberry (1997); Molloy (1998); Buijink <i>et al.</i> (2002); Fernández (2004); Calvé <i>et al.</i> (2005); Molina (2005); Fernández y Martínez (2006)
$\frac{\text{Gasto por impuesto sobre el beneficio}}{\text{Ventas netas}}$	Buijink <i>et al.</i> (2002)
$\frac{\text{Gasto por impuesto sobre el beneficio} - (\text{Impuestos diferidos}_t - \text{Impuestos diferidos}_{t-1})}{\text{Beneficio antes de impuestos}}$	Buijink <i>et al.</i> (2002)
$\frac{\text{Gasto por impuesto sobre el beneficio}}{\text{Beneficio bruto de explotación}}$	Nicodème (2001)
$\frac{\text{Pasivos fiscales futuros}}{\text{Beneficio antes de impuestos futuros}}$	Jacobs y Spengel (2000)

FUENTE: *Elaboración propia.*

El **cuadro 2** pone de manifiesto que la mayoría de los estudios basados en el TIE se refieren a EE.UU. No obstante, la situación parece que está cambiando, pues se ha empezado a utilizar esta herramienta de análisis en otros ámbitos geográficos.

En efecto, desde hace algunos años se emplea esta metodología en la UE, si bien en este contexto pocos estudios utilizan información individual procedente de las cuentas anuales de las sociedades. La razón que explica la falta de este tipo de investigaciones radica en la escasez de bases de datos individuales de las empresas, lo que ha llevado al planteamiento de otras definiciones del TIE,

bien basadas en datos agregados, ya sea procedentes de simulaciones. A este respecto cabe destacar la metodología desarrollada por DEVEREUX y GRIFFITH (1998), pues muchos de los trabajos publicados recientemente se apoyan en ella [entre otros, BELLAK *et al.* (2005), ELSCHNER *et al.* (2005), EUROPEAN COMMISSION (2004), JACOBS *et al.* (2004) y KIEHLBORN (2005)]. Los citados investigadores han revisado el método KING-FULLERTON (1984) para el caso de tener que escoger entre proyectos mutuamente excluyentes, pasando a utilizar el denominado «tipo impositivo efectivo medio» de una inversión, que se basa en las características de la regulación fiscal de cada país y en las expectativas de la inversión futura a realizar.

La revisión realizada de la literatura existente sobre el TIE ha puesto de manifiesto la existencia de un amplio abanico de opciones a la hora de proceder a su definición, a partir de las cuales se propone la siguiente medida para su empleo en el presente trabajo:

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

Respecto a la tasa propuesta es conveniente realizar las siguientes puntualizaciones:

- Se adecua a la información disponible para la realización de este trabajo, esto es, datos procedentes de las cuentas anuales de las sociedades cotizadas.
- Es una de las más empleadas en las investigaciones realizadas, tal como se desprende del **cuadro 2**.
- Utiliza en el numerador un dato genuinamente contable, el gasto devengado por Impuesto sobre Sociedades, importe que surge de un criterio económico en atención al principio de devengo.
- Emplea como denominador el resultado contable antes de impuestos, alternativa que se considera más adecuada que usar el resultado contable del ejercicio, magnitud afectada por el propio tributo.

4. ANÁLISIS EMPÍRICO DE LA PRESIÓN FISCAL EN LA UNIÓN EUROPEA

Una vez efectuada una somera revisión teórica de la situación actual en torno a la medida de la presión fiscal a través de los TIE, en este apartado se realiza el estudio empírico con la finalidad de evaluar la carga impositiva soportada por las empresas cotizadas, durante el período 1995-2005, en las Bolsas de los Estados miembros de la UE.

Con este objetivo se ha seleccionado una muestra de sociedades no financieras a partir de la base de datos *Datastream*, la cual recoge información a nivel mundial de las entidades con mayor capitalización bursátil. La exclusión de las sociedades financieras responde a las particularidades que las mismas presentan, razón por la cual tampoco se han considerado en otras investigaciones similares.

En el **cuadro 3** figura el desglose de la muestra por países que distingue, por un lado, el número total de empresas de las que se disponía, y, por otro, las que efectivamente han sido seleccionadas. Como se puede observar, el número de sociedades utilizadas en el estudio es de 1.802, lo que representa un 39,51% del total, debido a que solo se han elegido aquellas que presentaban información al menos en seis de los once años considerados. La falta de datos se debe, en algunos casos, a la carencia de información y, en otros, a la existencia de tasas negativas. Por estas razones, es importante destacar que en Chipre, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania y Malta no se dispone de ninguna empresa para realizar el estudio, si bien ello no supone menoscabo alguno para la investigación dado el escaso peso que tienen estos países en el seno de la UE, además de por su tardía incorporación.

De los diecinueve Estados considerados para el estudio, cabe destacar que en trece de ellos el número de empresas disponibles supera la media total, en algunos casos de manera notoria. De todas formas, para la generalidad de países se dispone de una amplia muestra representativa, pues esta aglutina, en la mayoría de los casos, más de un tercio de la población, con las únicas excepciones de Luxemburgo (29,17%) y Suecia (32,03%). Por último, conviene resaltar que en los cuatro nuevos Estados incorporados a la UE, aunque el número de empresas seleccionadas para el estudio no es muy elevado, representa un porcentaje estimable sobre el total poblacional de estos países.

CUADRO 3. *Muestra seleccionada.*

Estado miembro	Número de empresas disponibles	Empresas seleccionadas		Número de observaciones
		Número	% Sobre el total	
Alemania	655	235	35,88	2.030
Austria	64	31	48,44	276
Bélgica	96	43	44,79	376
Dinamarca	103	64	62,14	566
España	100	70	70,00	638
Finlandia	116	66	56,90	597
Francia	642	247	38,47	2.168
Grecia	279	99	35,48	818
Irlanda	65	29	44,62	257
Italia	202	104	51,49	875
Luxemburgo	24	7	29,17	57
Países Bajos	141	83	58,87	751
Portugal	54	24	44,44	209
Reino Unido	1.627	553	33,99	4.931
Suecia	256	82	32,03	724
UE-15	4.424	1.737	39,26	15.273
Eslovaquia	9	5	55,55	35
Hungría	24	16	66,67	66
Polonia	87	35	40,23	259
República Checa	17	9	52,94	78
NUEVOS PAÍSES	137	65	47,45	438
TOTAL (UE-19)	4.561	1.802	39,51	15.711

A partir de la información contable de las empresas seleccionadas se ha calculado el TIE para cada una de las empresas de la muestra en cada año objeto de estudio (de 1995 a 2005), con lo que se han conseguido un total de 15.711 observaciones. De este panel de datos, tal y como se desprende del **cuadro 3**, 15.273 corresponden a los países de la UE-15, en tanto que las restantes 438 proceden de los cuatro nuevos países incorporados a la Comunidad.

Finalmente, se han utilizado los TIE individuales para calcular la presión fiscal media soportada por el conjunto de empresas analizadas en cada uno de los años objeto de estudio, así como la media de todo el intervalo temporal. A su vez, se han determinado los TIE medios soportados en toda la UE en cada uno de los años, tanto en la UE-15 como en la UE-19. Todos estos resultados se facilitan en el apartado siguiente.

4.1. Análisis descriptivo.

A partir de la información contable suministrada por las sociedades que componen la muestra se ha procedido a calcular el TIE medio soportado por cada una de ellas en los distintos ejercicios correspondientes al intervalo temporal analizado.

El **cuadro 4** presenta el TIE medio que se obtiene en cada país a lo largo de los años considerados; igualmente, ofrece las medias anuales para el total de la UE y las correspondientes a cada Estado en el período 1995-2005. Con la idea de facilitar su lectura se han sombreado, dentro de cada país, las tasas efectivas que superan la media anual para el conjunto de la Comunidad.

CUADRO 4. TIE soportados por las sociedades cotizadas en los países de la UE entre 1995 y 2005⁴ (%).

Estado miembro	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Media País
Alemania	37,87	39,69	38,81	40,20	40,75	37,77	35,58	36,25	37,78	36,33	33,74	37,72
Austria	17,27	21,31	26,80	20,18	22,23	25,39	26,23	29,52	29,01	29,98	21,06	24,51
Bélgica	29,16	35,02	28,61	31,86	28,87	31,57	34,08	33,80	31,75	29,92	28,87	31,23
Dinamarca	34,71	31,44	31,27	29,03	30,36	27,54	31,34	36,93	32,13	31,97	27,44	31,31
España	21,52	23,94	24,41	24,02	26,47	23,90	23,37	23,45	25,32	25,83	26,31	24,51
Finlandia	30,50	29,26	28,07	33,23	31,77	30,72	30,22	31,71	31,23	28,09	26,94	30,16
Francia	39,99	38,69	40,09	41,44	38,49	36,64	37,76	38,61	39,50	35,15	32,81	38,11
Grecia	29,46	32,35	33,24	34,89	32,13	35,22	36,35	39,55	37,82	32,32	33,21	34,55
Irlanda	18,14	18,19	20,75	19,45	19,19	20,84	28,46	21,58	22,36	17,37	16,75	20,35
Italia	41,16	38,25	37,66	39,60	40,26	45,68	45,94	46,71	48,93	43,95	36,31	42,58
Luxemburgo	33,77	31,86	27,44	30,25	30,78	44,44	38,76	38,92	40,57	28,35	18,34	33,65
												.../...

⁴ Otros estudios similares para los años 1990-1996 se encuentra en BUIJINK *et al.* (1999; 2002).

.../...													
Países Bajos	28,89	30,64	30,05	29,36	29,52	30,11	33,82	32,28	31,75	31,31	29,53	30,60	
Portugal	34,93	29,46	27,41	24,66	29,43	31,30	31,31	32,87	31,06	22,45	19,21	28,55	
Reino Unido	31,39	31,20	29,65	29,93	30,00	31,13	32,27	34,66	34,77	33,29	31,60	31,79	
Suecia	25,80	28,51	28,80	29,87	31,18	29,87	31,22	33,51	33,70	31,38	26,56	30,05	
MEDIA UE-15	32,61	32,94	32,41	33,04	32,87	33,17	34,11	35,58	35,66	33,22	30,67	33,34	
Eslovaquia	n.a	42,98	35,79	44,59	47,64	49,64	31,98	26,32	18,27	22,93	21,58	34,11	
Hungría	12,24	19,28	18,50	23,01	26,22	29,65	32,99	32,30	24,00	31,80	15,79	24,16	
Polonia	30,82	30,93	40,79	40,14	36,49	34,71	35,45	27,22	27,88	20,37	16,12	31,72	
República Checa	44,64	35,52	28,87	32,41	30,57	26,10	30,76	27,96	18,84	26,09	23,82	28,48	
MEDIA UE-19	32,49	32,87	32,48	33,16	32,93	33,17	34,10	35,34	35,34	32,90	30,47	33,25	

La lectura del **cuadro 4** pone de manifiesto que a lo largo del período analizado la presión fiscal media soportada por todas las sociedades cotizadas en la UE asciende a un 33,25%, alcanzado un máximo del 35,34% en 2002-2003 y un mínimo del 30,47% en 2005. En este sentido, conviene resaltar que estas tasas son casi iguales a las medias registradas por los países de la UE-15, de hecho la media global se sitúa en el 33,34%, es decir, tan solo ocho centésimas por encima de la media correspondiente a la UE-19. Además, esta similitud entre los TIE medios de la UE-15 y UE-19 se constata a lo largo de toda la serie temporal, en la que incluso en el año 2000 existe una coincidencia perfecta, pues ambas tasas son del 33,17%.

Si se realiza una comparación por países, el TIE medio se supera en seis Estados: Italia, Francia, Alemania, Grecia, Eslovaquia y Luxemburgo. Los tres primeros, con los mayores tipos nominales de la Comunidad, presentan tipos efectivos superiores a la media en todos los años contemplados en el estudio.

Por el contrario, Irlanda destaca con la menor presión fiscal de toda la UE, seguida de Hungría, Austria y España. Concretamente, la presión fiscal de estos países está por debajo de la media en todos los años considerados, circunstancia que también se pone de manifiesto en Suecia y Países Bajos, si bien los TIE medios de estos dos Estados están más próximos a la media.

Además, la comparación entre países revela que existe una diferencia más que considerable, superior a veinte puntos, entre la tasa más alta y la más baja que corresponden a Italia (42,58%) e Irlanda (20,35%), respectivamente, percibiéndose también entre los restantes países importantes diferencias. Este hecho pone de manifiesto las discrepancias existentes en la presión fiscal soportada por las sociedades cotizadas en los distintos Estados miembros, circunstancia que puede conllevar movimientos de capitales de unos a otros.

En conjunto, los TIE experimentan escasas variaciones a lo largo del intervalo temporal analizado; buena muestra de ello es que el TIE de la UE-19 de 1995 fue de 32,49% y diez años después, en 2004, era de 32,90%, en tanto que en la UE-15 pasó de un 32,61% en 1995 a un 33,22% en 2004, es decir, tras una década la presión fiscal prácticamente se ha mantenido invariable. Por este motivo, se considera necesario seguir avanzando en el proceso armonizador del Impuesto sobre Sociedades en la UE.

Ahora bien, en el último año analizado, 2005, se detecta una caída en la presión fiscal media, pues para la UE-15 desciende a un 30,67% y para la UE-19 a un 30,47%. En concreto, se producen reducciones generalizadas en todos los países, en algunos de manera importante, con la excepción de España y Grecia. No obstante, habrá que esperar a disponer de información para más años para saber si ha sido una caída puntual o, por el contrario, se trata de una reducción efectiva de la carga tributaria en el ámbito europeo.

Por tanto, el importante esfuerzo realizado por bastantes Estados miembros a lo largo de la última década, tendente a la reducción de los tipos estatutarios del Impuesto sobre Sociedades (*vid. cuadro 1*), no ha tenido repercusión sobre la presión fiscal soportada por las sociedades cotizadas en la UE, pues estas soportan prácticamente los mismos TIE en el momento actual que hace diez años.

Profundizando en las ideas anteriores, nos ha parecido oportuno presentar en el **cuadro 5** un análisis comparado entre los tipos estatutarios vigentes en cada país a lo largo del período (**cuadro 1**) y los TIE medios soportados por las empresas cotizadas en la UE (**cuadro 4**).

CUADRO 5. Comparación entre los tipos nominales y los tipos efectivos.

Estados miembros	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Media
Alemania	18,93	17,01	17,89	15,80	10,85	13,83	2,72	2,05	1,82	1,97	4,86	9,78
Austria	16,73	12,69	7,20	13,82	11,77	8,61	7,77	4,48	4,99	4,02	3,94	8,67
Bélgica	11,04	5,18	11,59	8,34	11,33	8,63	6,12	6,40	2,25	4,08	5,13	7,28
Dinamarca	-0,71	2,56	2,73	4,97	1,64	4,46	-1,34	-6,93	-2,13	-1,97	2,56	0,51
España	13,48	11,06	10,59	10,98	8,53	11,10	11,63	11,55	9,68	9,17	8,69	10,49
Finlandia	-5,50	-1,26	-0,07	-5,23	-3,77	-1,72	-1,22	-2,71	-2,23	0,91	-0,94	-2,16
Francia	-3,29	-1,99	-3,39	0,26	1,51	0,06	-1,36	-3,21	-4,10	0,25	0,99	-1,30
Grecia	10,54	7,65	6,76	5,11	7,87	4,78	1,15	-4,55	-2,82	2,68	-1,21	3,13
Irlanda	21,86	19,81	15,25	12,55	8,81	3,16	-8,46	-5,58	-9,86	-4,87	-4,25	4,33
Italia	11,04	14,95	15,54	1,70	1,04	-4,38	-5,64	-6,41	-10,63	-6,65	0,99	0,69
Luxemburgo	7,13	9,04	11,86	7,25	6,72	-6,94	-1,26	-8,52	-10,17	2,05	12,06	2,05
Países Bajos	6,11	4,36	4,95	5,64	5,48	4,89	1,18	2,22	2,75	3,19	1,97	3,95
Portugal	4,67	10,14	12,19	12,74	7,97	3,90	3,89	0,13	1,94	5,05	8,29	6,45
Reino Unido	1,61	1,80	1,35	1,07	0,00	-1,13	-2,27	-4,66	-4,77	-3,29	-1,60	-1,06
Suecia	2,20	-0,51	-0,80	-1,87	-3,18	-1,87	-3,22	-5,51	-5,70	-3,38	1,44	-2,05
MEDIA UE-15	5,42	5,21	5,37	3,70	3,00	2,13	-0,35	-2,97	-3,75	-1,83	-0,56	1,36
Eslovaquia	n.a.	-2,98	4,21	-4,59	-7,64	-20,64	-2,98	-1,32	6,73	-3,83	-2,48	-2,64
Hungría	7,36	0,32	1,10	-3,41	-6,62	-10,05	-13,39	-12,70	-4,40	-14,20	1,71	-4,93
Polonia	9,18	9,07	-2,79	-4,14	-2,49	-4,71	-7,45	0,78	-0,88	-1,37	2,88	-0,90
Rep. Checa	-3,64	3,48	10,13	2,59	4,43	4,90	0,24	3,04	12,16	1,91	2,18	4,88
MEDIA UE-19	4,93	4,55	4,54	2,72	2,15	0,47	-1,78	-4,15	-4,75	-3,71	-2,41	0,19

Las discrepancias existentes entre los tipos impositivos legales y efectivos son bastante disparas de unos países a otros. Dado que los datos del **cuadro 5** se han obtenido por diferencia entre el

tipo impositivo legal y el TIE, la presencia de signos negativos (celdas sombreadas en el **cuadro 5**) supone un perjuicio para las sociedades, que puede tener su origen en la escasez de incentivos fiscales y/o en la existencia de diferencias entre la normativa contable y fiscal.

Lo que más sorprende del **cuadro 5** es que varios países presentan signos negativos en muchos de los años analizados. En concreto, en la UE-15 destacan Finlandia, Suecia, Francia y Reino Unido, en los dos primeros países tanto los tipos estatutarios como los TIEs soportados por sus empresas son inferiores a la media comunitaria (**cuadros 1 y 4**); por tanto, en términos comparativos las sociedades domiciliadas en estos Estados no resultan tan perjudicadas. Por el contrario, en Francia, donde los tipos estatutarios son bastantes elevados, el hecho de presentar tantos signos negativos supone un claro perjuicio para las empresas allí cotizadas. En cuanto al Reino Unido, la aparición de signos negativos surge a partir de la bajada del tipo estatutario, lo que podría ser indicativo de que las Autoridades tributarias hayan tratado de compensar la disminución en las tasas impositivas con menores incentivos fiscales para las empresas, al objeto de mantener intacta la recaudación fiscal.

Desde la perspectiva de los Estados en que ocurre justamente lo contrario, es decir, diferencias positivas, dentro de la UE-15 siempre se produce esta situación en Alemania, Austria, Bélgica, España, Países Bajos y Portugal. Estos países se caracterizan, en general, por tener tipos estatutarios altos, de tal manera que, a través de la puesta en práctica de determinados incentivos fiscales, los gobiernos consiguen que las empresas soporten una menor presión fiscal.

Además de los anteriores Estados de la UE-15, cabe destacar el caso particular de Irlanda que presenta diferencias de ambos signos a lo largo del período estudiado, pues con anterioridad al año 2000 el tipo estatutario siempre fue superior al TIE, pasando a la situación contraria a partir de la fecha indicada. A este respecto no puede olvidarse que en Irlanda se produjo una bajada importante del tipo estatutario, que era del 40% en 1995 y pasó a ser del 12,50% a partir de 2003; bien es cierto que casi todos países de la UE han rebajado el tipo legal, aunque no de forma tan importante en ninguno de ellos.

Finalmente, por lo que compete a los cuatro países restantes hasta llegar a la UE-19, es preciso poner de manifiesto que se produce el fenómeno contrario al que se constata en la UE-15, pues en la mayoría de los casos aparecen signos negativos. Concretamente, en Eslovaquia, Hungría y Polonia los tipos legales son inferiores a los TIE en la mayoría de los años analizados. Por este motivo, las diferencias entre los tipos estatutarios y los efectivos son mayores, en términos medios, para la UE-15 (1,36) que para la UE-19 (0,19). Por tanto, considerando la media de los diecinueve, ambos tipos, legal y efectivo, son prácticamente coincidentes, mientras que en la Europa de los quince la diferencia es un poco mayor, aunque sigue siendo bastante baja.

4.2. Análisis inferencial.

Como complemento del estudio descriptivo se desarrolla seguidamente un análisis inferencial, cuyos objetivos fundamentales cabe sintetizarlos en los siguientes aspectos:

1. Evaluar si dentro de cada país existen diferencias significativas entre sus TIE a lo largo del período contemplado.
2. Constatar si en cada uno de los años considerados surgen diferencias significativas entre los TIE de los distintos Estados.
3. Comprobar la posible existencia de diferencias significativas entre los TIE soportados por las empresas de cada país en relación con el tipo impositivo establecido en la regulación fiscal vigente.

Respecto al primer objetivo, es decir, poder comprobar si en cada país existen diferencias significativas entre sus TIE a lo largo del período 1995-2005, se emplea *el test de Kruskal-Wallis*, prueba no paramétrica para K medias independientes. La aplicación de esta técnica se hace para cada uno de los Estados, siendo la hipótesis nula a contrastar que los TIE medios soportados por las empresas durante el intervalo de análisis son iguales, esto es:

- H_0 : $TIE_{1995} = TIE_{1996} = \dots = TIE_{2005}$.
- H_1 : Cualquier $TIE_i \neq TIE_j$ para todo $i, j = 1995, 1996, \dots, 2005$.

Los resultados alcanzados se muestran en el **cuadro 6**.

CUADRO 6. *Test de Kruskal-Wallis de contrastación de TIE para cada país.*

Estados miembros	Número de observaciones	Valor de la Chi-cuadrado	Significación Asintótica
Alemania	2.031	56,952	0,000**
Austria	276	24,205	0,007**
Bélgica	376	5,042	0,888
Dinamarca	566	24,189	0,007**
España	639	9,266	0,507
Finlandia	596	28,376	0,002**
Francia	2.168	98,892	0,000**
Grecia	818	29,208	0,001**
Irlanda	257	6,274	0,792
Italia	875	28,397	0,002**
Luxemburgo	57	8,757	0,555
Países Bajos	752	14,628	0,146
Portugal	209	11,619	0,311
Reino Unido	4.931	55,254	0,000**
Suecia	721	25,762	0,004**
Eslovaquia	35	10,324	0,325
Hungría	131	2,147	0,995
Polonia	260	53,667	0,000**
República Checa	78	19,071	0,039*

** Significativo al 1%.

* Significativo al 5%.

La hipótesis nula se rechaza al 5% en la República Checa y al 1% en Alemania, Austria, Dinamarca, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Polonia, Reino Unido y Suecia. Por el contrario, no se puede rechazar en Bélgica, España, Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Eslovaquia y Hungría, lo que es indicativo de una mayor estabilidad de los TIE a lo largo de la serie temporal. En definitiva, no hay uniformidad en la evolución de los TIE, pues mientras que en unos países varían de manera importante a lo largo de los años, en otros mantienen una cierta regularidad. Por tanto, la estabilidad de los TIE no está relacionada con los tipos impositivos legales, pues algunos países que han reducido mucho sus tipos de gravamen, como Irlanda, mantienen la presión fiscal estable, mientras que otros, en los que sus tipos estatutarios son constantes, los TIE no lo son.

Por lo que se refiere al segundo objetivo, para poder contrastar si en cada uno de los años recogidos existen diferencias significativas entre los TIE de los distintos Estados miembros también se aplica el *test de Kruskal-Wallis*. Así, se hace una prueba para cada ejercicio incluyendo como observaciones los TIE soportados por las empresas de los distintos países contenidos en la muestra. La hipótesis nula es que los TIE medios soportados por las empresas de los Estados miembros son iguales en cada año, esto es:

- H_0 : $TIE_{Alemania} = TIE_{Austria} = \dots = TIE_{Suecia}$.
- H_1 : Cualquier $TIE_i \neq TIE_j$ para todo $i, j = Alemania, Austria, \dots, Suecia$.

Los resultados de la aplicación de los tests se recogen en el **cuadro 7**.

CUADRO 7. *Test de Kruskal-Wallis de contrastación de TIE para cada año.*

AÑO	Número de observaciones		Valor de la Chi-cuadrado		Significación Asintótica	
	UE-15	UE-19	UE-15	UE-19	UE-15	UE-19
1995	1.190	1.217	181,671	192,021	0,000**	0,000**
1996	1.269	1.309	181,867	205,326	0,000**	0,000**
1997	1.346	1.393	232,478	264,029	0,000**	0,000**
1998	1.438	1.490	285,716	314,305	0,000**	0,000**
1999	1.498	1.555	289,561	314,362	0,000**	0,000**
2000	1.557	1.610	242,164	273,548	0,000**	0,000**
2001	1.434	1.482	177,880	200,199	0,000**	0,000**
2002	1.390	1.445	160,777	199,159	0,000**	0,000**
2003	1.421	1.470	184,936	224,718	0,000**	0,000**
2004	1.486	1.540	164,010	203,589	0,000**	0,000**
2005	1.243	1.265	148,126	181,886	0,000**	0,000**

** Significativo al 1%.

* Significativo al 5%.

Las cifras del **cuadro 7** evidencian diferencias significativas entre los TIE soportados por las empresas de cada país para todos los años, dado que se rechaza siempre la hipótesis nula de igualdad de medias al 1%. Este hecho refuerza la necesidad que existe de armonizar la tributación del Impuesto sobre Sociedades puesto que en caso contrario se pueden producir movimientos de capitales en busca de la fiscalidad más ventajosa.

Por último, para poder contrastar el tercer objetivo planteado se emplea la *prueba t*, cuya hipótesis nula es que los TIE medios de las sociedades de cada país coinciden con el tipo legal, siendo el planteamiento de las hipótesis como sigue:

- H_0 : $TIE_{ij} =$ Tipo impositivo legal, para cada $i = 1995, 1996, \dots, 2005$ y $j =$ Alemania, Austria, ..., Suecia.
- H_1 : $TIE_{ij} \neq$ Tipo impositivo legal para cada $i = 1995, 1996, \dots, 2005$ y $j =$ Alemania, Austria, ..., Suecia.

En el **cuadro 8** se presentan los resultados de los tests empleados, teniendo en cuenta que hay que aplicar el test para cada año dentro de cada país, dado que los tipos estatutarios en muchos Estados han variado a lo largo de la serie temporal. Por este motivo, es preciso señalar que esta prueba no se ha podido aplicar en Eslovaquia, Hungría, Luxemburgo y República Checa, dado que el número de datos disponibles en algunos años era demasiado bajo.

CUADRO 8. Prueba *t* para contrastar la igualdad de TIE en relación con los tipos legales (significación bilateral)

Estados miembros	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Alemania	0,000**	0,000**	0,000**	0,000**	0,000**	0,000**	0,039*	0,130	0,221	0,119	0,000**
Austria	0,000**	0,000**	0,019*	0,000**	0,002**	0,004**	0,005**	0,101	0,034*	0,465	0,025*
Bélgica	0,000**	0,346	0,000**	0,003**	0,000**	0,010**	0,166	0,030*	0,384	0,051*	0,159
Dinamarca	0,822	0,116	0,052*	0,000**	0,366	0,026*	0,620	0,101	0,230	0,354	0,154
España	0,000**	0,000**	0,000**	0,000**	0,000**	0,000**	0,000**	0,000**	0,000**	0,000**	0,000**
Finlandia	0,010**	0,405	0,955	0,036*	0,134	0,111	0,446	0,080	0,242	0,359	0,481
Francia	0,051*	0,213	0,018*	0,851	0,131	0,947	0,207	0,002**	0,002**	0,791	0,389
Grecia	0,000**	0,000**	0,000**	0,008**	0,000**	0,007**	0,441	0,043*	0,227	0,105	0,644
Irlanda	0,000**	0,000**	0,000**	0,000**	0,000**	0,164	0,226	0,026*	0,004**	0,006**	0,049*
Italia	0,004**	0,000**	0,000**	0,373	0,550	0,043*	0,071	0,029*	0,000**	0,037*	0,688
Luxemburgo	n.a.										
Países Bajos	0,000**	0,000**	0,000**	0,000**	0,000**	0,000**	0,524	0,188	0,041*	0,015*	0,384
Portugal	0,424	0,017*	0,002**	0,001**	0,008**	0,423	0,559	0,983	0,619	0,039*	0,030*
Reino Unido	0,082	0,065	0,038*	0,064	0,997	0,159	0,004**	0,000**	0,000**	0,001**	0,062
Suecia	0,234	0,604	0,395	0,410	0,046*	0,271	0,105	0,000**	0,037*	0,089	0,182

.../...

.../...

Eslovaquia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Hungría	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Polonia	0,003**	0,009**	0,462	0,159	0,533	0,229	0,128	0,761	0,749	0,505	0,203
República Checa	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

** Significativo al 1%.

* Significativo al 5%.

El único Estado miembro donde se rechaza la hipótesis nula en todos los años es España, además al 1%, lo que denota importantes diferencias entre el tipo estatutario y el TIE soportado por las empresas españolas. De hecho, este país presenta unos TIE bajos a pesar de haber tenido un tipo estatutario elevado a lo largo de todo el intervalo temporal.

Otros Estados donde también se rechaza la hipótesis nula en un número importante de años son: Austria e Irlanda en nueve, Alemania y Países Bajos en ocho, y, finalmente, Bélgica, Grecia e Italia en siete. En la mayoría de estos países ocurre como en España, esto es, sus tipos estatutarios son altos, pero su presión fiscal cae de manera considerable a través de la existencia de diversos incentivos fiscales.

En el otro extremo se sitúan Finlandia y Polonia, en los cuales solo se rechaza la hipótesis nula en dos años, en tanto que asciende a tres en Dinamarca y Suecia, rechazándose en cuatro años en Francia. Por tanto, en estos Estados la presión fiscal está próxima, en general, a los tipos estatutarios. Así, en Dinamarca, Finlandia, Polonia y Suecia, donde los tipos estatutarios son bajos (véase **cuadro 1**), las empresas se benefician de esta situación y presentan TIE también inferiores (véase **cuadro 4**), ocurriendo lo contrario en Francia, donde los tipos legales son altos y la presión fiscal igualmente es elevada. Por tanto, en todos estos países existen pocas medidas fiscales para reducir la carga tributaria soportada por sus empresas.

5. CONCLUSIONES

El presente trabajo ha pretendido arrojar evidencia sobre la presión fiscal empresarial en el ámbito de la UE para el Impuesto sobre Sociedades. A tal fin se ha utilizado una muestra de empresas extraída del total de sociedades cotizadas en los Estados miembros a lo largo del intervalo 1995-2005. Durante esta década la mayoría de países han reducido de manera importante los tipos nominales del Impuesto sobre Sociedades para hacer más atractiva su fiscalidad, por lo que resulta de sumo interés observar si estas reformas han tenido efectos sobre la presión fiscal empresarial.

En primer lugar, se ha constatado que existen grandes divergencias entre los países de la UE en lo que concierne tanto a los tipos impositivos nominales como efectivos (TIE). Este hecho pone de manifiesto las diferencias existentes en la presión fiscal soportada por las sociedades cotizadas en

los distintos Estados, circunstancia que puede conllevar movimientos de capitales de unos a otros en busca de la fiscalidad más ventajosa. Por este motivo conviene seguir avanzando en el proceso armonizador del Impuesto sobre Sociedades en la Comunidad, no solo en lo que concierne a la base imponible sino también en lo que respecta a los tipos nominales.

Ahora bien, en casi todos los países se detecta una caída en los TIE en 2005; no obstante, habrá que esperar a disponer de datos para más años al objeto de poder concluir si ha sido una reducción puntual o bien se trata de una nueva tendencia acorde con las disminuciones en los tipos nominales.

Por lo que respecta al análisis individual de cada país, cabe resaltar que existen importantes discrepancias entre los tipos impositivos nominales y los efectivos a lo largo de la última década. En la mayoría de los casos la presión fiscal es menor a los tipos nominales, consecuencia de los diversos incentivos fiscales instrumentados en cada Estado, si bien en algunos países se produce la situación contraria y sus empresas soportan TIE superiores a los tipos nominales.

El estudio también ha puesto de manifiesto que las importantes reducciones en los tipos nominales del Impuesto sobre Sociedades llevadas a cabo por la mayoría de los Estados entre 1995 y 2005, no han tenido repercusión sobre la presión fiscal soportada por las sociedades cotizadas en la UE.

Desde la perspectiva del análisis inferencial cabe destacar que no hay uniformidad en la evolución de los TIE durante el período analizado, pues mientras en unos países varían de manera importante a lo largo de los años, en otros mantienen cierta regularidad. Asimismo, los resultados evidencian diferencias significativas entre los TIE soportados por las empresas de los distintos países a lo largo del intervalo observado. Finalmente, se detectan en determinados Estados diferencias significativas entre el tipo estatutario y el efectivo durante el período analizado. La explicación a estos resultados se ha de buscar en la presencia de altos tipos estatutarios que son compensados por importantes beneficios fiscales que reducen considerablemente la presión fiscal efectiva.

En definitiva, el importante esfuerzo realizado por la mayoría de los Estados miembros a lo largo de la última década, tendente a la reducción de los tipos estatutarios del Impuesto sobre Sociedades, no ha tenido repercusión sobre la presión fiscal soportada por las sociedades cotizadas en la UE, pues estas soportan prácticamente los mismos TIE en el momento actual que hace diez años. Por tanto, la toma de decisiones apoyadas en el tipo estatutario puede conducir a decisiones erróneas, al facilitar dicha variable poca información con respecto a la carga tributaria que realmente soportan las sociedades.

Finalmente, se quiere recordar que este estudio se ha realizado a partir de la información contable suministrada por las sociedades cotizadas en distintos Estados de la UE, dejando al margen el resto de empresas. Por tanto, a la hora de hacer extrapolaciones hay que ser cauteloso, dado que no están representadas en la investigación todas las compañías, sino aquellas de mayor dimensión.

Bibliografía

- BELLAK, C.; LIEBRECHT, M. y RÖMISCH, R. [2005]: «FDI and Taxation: Some Methodological Aspects and New Evidence for Central and Eastern European Countries (CEE-NMS)», *Workshops Proceedings of OeNB Workshops*, n.º 6: Capital Taxation after UE Engagement, January, págs. 23-52.
- BUIJINK, W.; JANSSEN, B. y SCHOLS, Y. [1999]: *Corporate Effective Tax Rates in the European Union*, Study Commissioned by the Ministry of Finance, MARC Project, Universiteit Maastricht, The Netherlands, April.
- [2002]: «Evidence of the Effect of Domicile on Corporate Average Effective Tax Rates in the European Union», *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, n.º 11, págs. 115-130.
- CALLIHAN, D.S. [1994]: «Corporate Effective Tax Rates: A synthesis of the literature», *Journal of Accounting Literature*, Vol. 13, págs. 1-43.
- CALVÉ PÉREZ, J. I.; LABATUT SERER, G. y MOLINA LLOPIS, R. [2005]: «Variables económico-financieras que inciden sobre la presión fiscal soportada por las empresas de reducida dimensión: Efectos de la Reforma fiscal de 1995 en las empresas de la Comunidad Valenciana», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXXIV, n.º 127, octubre-diciembre, págs. 875-897.
- COMISIÓN EUROPEA [COM 2007]: Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo y al Comité Económico y Social, «Aplicación del Programa Comunitario para el aumento del crecimiento y el empleo y la mejora de la competitividad de las empresas de la UE: Progresos realizados en 2006 y próximas etapas hacia la elaboración de una propuesta relativa a la Base Imponible Consolidada Común del Impuesto sobre Sociedades (BICCIS)», Bruselas, 2 de mayo de 2007, COM (2007) 223 final.
- DEVEREUX, M. y GRIFFITH, R. [1998]: «The taxation of discrete investment choices», *Institute for Fiscal Studies, Working Paper*, n.º W98/16, <http://www.ifs.org.uk>
- DERASHID, C. y ZHANG, H. [2003]: «Effective tax rates and the «industrial policy» hypothesis: evidence from Malaysia», *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, Vol. 12, págs. 45-62.
- ELSCHNER, C.; LAMMERSEN, M. O. y SCHWAGER, R. [2005]: «The Effective Tax Burden of Companies and on Highly Skilled Manpower: Tax Policy Strategies in a Globalized Economy», Discussion Paper n.º 05-31, *Centre for European Economic Research*.
- EUROPEAN COMMISSION [2004]: «Measuring the effective levels of company taxation in the new member States: A quantitative analysis», *Working paper n.º 7/2004*, Luxembourg.
- FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, E. [2004]: «Los factores condicionantes de la presión fiscal empresarial española a partir de la información contable. Especial mención a las decisiones financieras», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, n.º 120, enero-marzo, págs. 125-159.
- FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, E. y MARTÍNEZ ARIAS, A. [2006]: «La relación Contabilidad-Fiscalidad a través de la aplicación práctica del Impuesto sobre Sociedades», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, n.º 130, julio-septiembre, págs. 621-644.
- FISCHER, C. y RUSSEL, J. [1991]: «Replication of Empirical Tax Research», *The Journal of American Taxation Association*, vol. 13, págs. 73-91.
- FULLERTON, D. [1982]: «Why Do Varying Effective Corporate Tax Rates Matter?», *Tax Notes*, 1980 y 1981 Effective Tax Rate Supplements, March and August.
- [1984]: «Which Effective Tax Rate?», *National Tax Journal*, Vol. XXXVII, n.º 1, March, págs. 23-41.

- GUPTA, S. y NEWBERRY, K. [1997]: «Determinants of the Variability in Corporate Effective Tax Rates: Evidence from Longitudinal Data», *Journal of Accounting and Public Policy*, n.º 16, págs. 1-34.
- JACOBS, O. H. y SPENGLER, C. [2000]: «Measurement and Development of the Effective Tax Burden of Companies. An Overview and International Comparison», *International Tax Review*, Vol. 28, n.º 10, October, págs. 334-351.
- JACOBS, O. H.; SPENGLER, C.; FINKENZELLER, M. y ROCHE, M. [2004]: «Survey of the Tax Regimes and Effective Tax Burdens for Multinational Investors», *Company Taxation in the New EU Member States*, ZEW and Ernst&Young.
- JANSSEN, B. y BUIJINK, W. [2000]: «Determinants of the Variability of Corporate Effective Tax Rates (ETR): Evidence for the Netherlands», *MARC Working Paper*, WP/3/2000-08, Universiteit Maastricht, The Netherlands.
- KIEHLBORN, T. [2005]: «EU financial integration and tax harmonization. Evidence on the validity of the agglomeration view», *Xth Spring Meeting of Young Economics*, Graduate Institute of International Studies Geneva, March, <http://www.smye2005.org>
- KING, M.A. y FULLERTON, D. [1984]: *The Taxation of Income from Capital: A Comparative Study of the U.S., U.K., Sweden and West Germany*, The University of Chicago Press, Chicago.
- MOLINA LLOPIS, R. [2005]: *Presión Fiscal en las Pymes. Estudio de su incidencia en la Comunidad Valenciana*, AECA, Madrid.
- MOLLOY, K. H. [1998]: «An Approach for Comparing U.S. and Japanese Effective Corporate Income Tax Rates», *International Accounting, Auditing & Taxation*, 7 (1), págs. 69-80.
- NICODÈME, G. [2001]: «Computing Effective Corporate Tax Rates: Comparisons and Results», *Economic Paper ECFIN E2/358/01-EN*, n.º 153, junio.
- PAREDES GÓMEZ, R. [1994]: «Efectos de incentivo a la inversión del sistema fiscal: El Tipo Impositivo Efectivo como herramienta de análisis», *Actualidad Financiera*, n.º 1, págs. T31-T57.
- [2003]: «El Impuesto sobre Sociedades en la Unión Europea después de una década (I): Estructura y tipos impositivos nominales», *Crónica Tributaria*, n.º 106, págs. 49-66.
 - [2006a]: «Evolución del Impuesto sobre Sociedades en el proceso de internacionalización de la empresa española», en RODRÍGUEZ ONDARZA, J.A. (Dir.): *El impuesto sobre Sociedades y su reforma para 2007*, Cívitas, Madrid, págs. 1.015-1.044.
 - [2006b]: «Tributación de la renta empresarial en el contexto europeo. La situación en España», *Crónica Tributaria*, n.º 119, págs. 123-156.
- PLESKO, G. A. [2003]: «An evaluation of alternative measures of corporate tax rates», *Journal of Accounting and Economics*, 35, págs. 201-226.
- PORCANO, T.M. [1986]: «Corporate Tax Rates: Progressive, Proportional or Regressive», *The Journal of the American Taxation Association*, Vol. 7, n.º 2, Spring, págs. 17-31.
- REGO, S. O. [2003]: «Tax Avoidance Activities of U.S. Multinacional Corporations», *Contemporary Accounting Research*, Vol. 20, n.º 4, págs. 1-41.
- SHEVLIN, T. y PORTER, S. [1992]: «The corporate tax comeback in 1987: Some further evidence», *The Journal of the American Taxation Association*, Vol. 14, n.º 1, Spring, págs. 58-79.
- STICKNEY, C.P. [1979]: «Analyzing Effective Corporate Tax Rates», *Financial Analysts Journal*, July-August, págs. 45-54.
- STICKNEY, C.P. y MCGEE, V.E. [1982]: «Effective Corporate Tax Rates. The Effect of Size, Capital Intensity, Leverage, and Other Factors», *Journal of Accounting and Public Policy*, n.º 1, págs. 125-152.

- WILKIE, P.J. [1988]: «Corporate Average Effective Tax Rates and Inferences about Relative Tax Preferences», *The Journal of the American Taxation Association*, Vol. 10, n.º 1, Fall, págs. 75-88.
- WILKIE, P.J. y LIMBERG, S. [1990]: «The Relationship between Firm Size and Effective Tax Rate: A Reconciliation of Zimmerman (1983) and Porcano (1986)», *The Journal of the American Taxation Association*, Vol. 11, n.º 2, págs. 76-91.
- [1993]: «Measuring Explicit Tax (Dis) Advantage for Corporate Taxpayers: An Alternative to Average Effective Tax Rates», *The Journal of the American Taxation Association*, Vol. 15, n.º 1, Spring, págs. 46-71.
- ZIMMERMAN, J. L. [1983]: «Taxes and firm size», *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 5, n.º 2, August, págs. 119-149.