



Facultad de Ciencias Humanas y Sociales
Grado en Relaciones Internacionales

Trabajo Fin de Grado

El Impuesto sobre Sociedades en España ante la integración fiscal europea:

Tensiones de soberanía, competencia
fiscal entre Estados miembros y
atracción de inversión extranjera

Estudiante: **Pablo Gómez Noverques**

Directora: Prof. Eva María Gil Cruz

Madrid, junio 2026

Resumen

El presente trabajo de fin de grado analiza la posición del Impuesto sobre Sociedades español en el proceso de integración fiscal europea, atendiendo a tres tensiones interdependientes: la preservación de la soberanía fiscal del Estado, la competencia fiscal entre Estados miembros y la capacidad de atracción de inversión extranjera directa. Para ello adopta un enfoque jurídico-doctrinal con apoyo cuantitativo, que combina la perspectiva de las relaciones internacionales sobre la dimensión europea con un análisis técnico-fiscal del caso español y una comparación empírica con una muestra de doce Estados miembros de la Unión Europea. El estudio articula sus hallazgos en torno al concepto de soberanía fiscal condicionada, según el cual los Estados conservan la titularidad formal de su competencia tributaria mientras ven recortado su margen material para ejercerla. El análisis muestra que España presenta una brecha estructural entre tipo nominal y tipo efectivo, que no compite por la vía del tipo sino por el tamaño de su mercado y un conjunto de factores no fiscales, y que el impuesto mínimo global del Pilar Dos opera como una cooperación de efectos asimétricos que neutraliza las estrategias de los Estados más pequeños sin limitar a las grandes economías.

Palabras clave: Impuesto sobre Sociedades, soberanía fiscal condicionada, competencia fiscal, integración fiscal europea, inversión extranjera directa, Pilar Dos, tipo efectivo

Abstract

This paper analyses the position of the Spanish Corporate Income Tax within the process of European fiscal integration, addressing three interdependent tensions: the preservation of the State's fiscal sovereignty, tax competition among Member States and the capacity to attract foreign direct investment. It adopts a legal-doctrinal approach supported by quantitative analysis, combining an international relations perspective on the European dimension with a technical-fiscal analysis of the Spanish case and an empirical comparison against a sample of twelve EU Member States. The study frames its findings around the concept of conditioned fiscal sovereignty, according to which States retain the formal ownership of their taxing powers while seeing their material room to exercise them substantially curtailed. The analysis shows that Spain displays a structural gap between its statutory and effective tax rates, that it does not compete through the rate but through the size of its market and a set of non-tax factors, and that the global minimum tax of Pillar Two operates as a form of cooperation with asymmetric effects, neutralising the strategies of smaller States without constraining the larger economies.

Key words: Corporate Income Tax, conditioned fiscal sovereignty, tax competition, European fiscal integration, foreign direct investment, Pillar Two, effective tax rate

Tabla de abreviaturas

Abreviatura	Significado
AEAT	Agencia Estatal de Administración Tributaria
AEDAF	Asociación Española de Asesores Fiscales
art.	Artículo
ATAD	<i>Anti-Tax Avoidance Directive</i>
BCE	Banco Central Europeo
BEFIT	<i>Business in Europe: Framework for Income Taxation</i>
BEPS	<i>Base Erosion and Profit Shifting</i>
G20	Grupo de los 20
GloBE	<i>Global Anti-Base Erosion</i>
I+D+i	Investigación, Desarrollo e Innovación
IED	Inversión Extranjera Directa
IS	Impuesto sobre Sociedades
LIS	Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
PIB	Producto Interior Bruto
UE	Unión Europea

Índice

I. Introducción.....	5
1. Justificación temática, relevancia y alcance	5
2. Objetivos y preguntas de investigación	6
3. Metodología, fuentes y estructura del trabajo	8
II. Marco analítico: fiscalidad empresarial, neutralidad y competitividad	9
1. Neutralidad fiscal y competitividad como variables institucionales	9
2. Soberanía fiscal, competencia y cooperación: una lectura desde las relaciones internacionales	12
III. La dimensión europea: soberanía, competencia y cooperación fiscal	15
1. Soberanía fiscal e integración europea, una tensión estructural.....	15
2. La competencia fiscal entre Estados miembros: dinámica, beneficios y riesgos.....	17
3. La cooperación fiscal y la armonización progresiva: del Marco Inclusivo OCDE/G20 al Pilar Dos.....	23
IV. El impuesto sobre sociedades en España.....	25
1. Configuración del IS en el sistema tributario español.....	25
2. Determinación de la base imponible y brecha tipo nominal-efectivo.....	27
3. Tipo efectivo contable vs. tipo efectivo fiscal.....	30
4. Incentivos fiscales y atracción de inversión	33
5. Evolución reciente de la fiscalidad empresarial española (1995-2025)	35
V. Análisis empírico comparado, España en el contexto europeo	37
1. Diseño metodológico, muestra y variables del análisis	37
2. Posición de España: tipos nominales, recaudación efectiva e inversión extranjera directa	40
3. Patrones observados y lectura comparada	42
VI. Conclusiones.....	46
1. Conclusiones numeradas	46
2. Líneas de mejora y futuras vías de investigación.....	48
Bibliografía	49
Anexo.....	52
1. Declaración de uso de herramientas de IA generativa	52

I. Introducción

1. Justificación temática, relevancia y alcance

La fiscalidad empresarial constituye uno de los puntos de tensión estructural del proyecto europeo. La construcción del mercado interior ha avanzado de forma desigual entre la integración de mercancías, servicios y capitales, plenamente articulada y, la armonización de la imposición societaria, ámbito en el que los veintisiete Estados miembros conservan competencia normativa sobre los elementos sustantivos del impuesto. Esa asimetría produce dos efectos vinculados entre sí. Primero, abre espacio para la competencia fiscal entre Estados, que pueden utilizar el diseño de su sistema tributario como instrumento de atracción de inversión, y segundo, eleva los costes de cumplimiento para las empresas con actividad transfronteriza, obligadas a operar bajo veintisiete marcos normativos diferenciados.

La cuestión adquiere relevancia en el momento actual por la consolidación de la tendencia hacia una coordinación fiscal internacional que reconfigura el equilibrio entre soberanía fiscal nacional e integración europea. Su expresión más significativa es la entrada en vigor de la Directiva (UE) 2022/2523 del Consejo, que transpone el Pilar Dos del Marco Inclusivo OCDE/G20 al ordenamiento de la Unión, incorporada al Derecho español mediante la Ley 7/2024. Esta tendencia se manifiesta también en otras iniciativas europeas orientadas a armonizar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades o a reforzar la lucha contra la elusión fiscal, que delimitan el margen de actuación de los Estados miembros sin constituir el objeto central de este trabajo. El rasgo común de todas ellas es la progresiva limitación de la autonomía fiscal nacional en favor de marcos comunes de alcance europeo e internacional.

En este contexto, España ocupa una posición intermedia en el mapa fiscal europeo. Su tipo nominal del Impuesto sobre Sociedades, fijado en el 25% por la Ley 27/2014, se sitúa por encima de la media europea, del 21,6% en 2026 UE (Corporate Income Tax Rates in Europe, 2026), pero todavía por debajo de las grandes economías continentales como Alemania o Francia. Esa ubicación intermedia, alejada tanto del perfil de las grandes economías como del modelo de baja tributación de Irlanda, Hungría o Bulgaria, condiciona la capacidad efectiva de España para competir por la atracción de inversión extranjera directa. A ello se suma la brecha entre tipo nominal y tipo efectivo derivada del proceso de liquidación previsto en la propia Ley 27/2014, que introduce un factor

adicional de complejidad y que será objeto de análisis específico en los bloques siguientes.

A partir de ese encuadre, el trabajo se pregunta cómo se articulan, en el marco del Impuesto sobre Sociedades español ante la integración fiscal europea la preservación de la soberanía fiscal del Estado, la competencia fiscal entre Estados miembros y la capacidad de atracción de inversión extranjera. El análisis parte de que esas tres dimensiones se encuentran estrechamente conectadas, de modo que cualquier intervención normativa sobre una de ellas proyecta efectos sobre las otras dos. Esta interdependencia, aunque intuitiva, no siempre resulta explícita en el debate público sobre la fiscalidad empresarial, en el que cada dimensión tiende a tratarse por separado.

El trabajo se delimita por su objeto, por su perspectiva comparada y por su horizonte temporal. En cuanto a su objeto, se concentra en el Impuesto sobre Sociedades y no en el conjunto de la imposición directa española. En cuanto a su perspectiva comparada, examina la posición española en el contexto de una muestra de doce Estados miembros de la Unión Europea, seleccionados por su relevancia económica o por la singularidad de sus modelos fiscales. En cuanto a su horizonte temporal, prioriza el período comprendido entre la reforma operada por la Ley 27/2014 y los desarrollos normativos de 2024-2025. Conviene precisar, que la fiscalidad constituye solo uno entre los múltiples factores que condicionan las decisiones empresariales de inversión y localización; el análisis identifica, por tanto, patrones y tensiones estructurales sin pretender establecer relaciones causales entre carga fiscal y comportamiento inversor.

2. Objetivos y preguntas de investigación

La cuestión planteada en el epígrafe anterior orienta la formulación de los objetivos del trabajo y de las preguntas que guiarán el análisis. El objetivo general consiste en analizar la posición del Impuesto sobre Sociedades español en el proceso de integración fiscal europea, atendiendo a las tres tensiones enunciadas en el título: la preservación de la soberanía fiscal del Estado, la competencia fiscal entre Estados miembros y la capacidad de atracción de inversión extranjera.

Del objetivo general se desprenden cinco objetivos específicos, cada uno asociado a un bloque sustantivo del trabajo, de forma que la lógica estructural quede explícita desde la

propia formulación de los objetivos. El trabajo adopta una progresión que parte de la dimensión europea más amplia para estrechar después hacia el caso español:

1. Construir un marco analítico desde una perspectiva doble (económico-fiscal y de relaciones internacionales), que ordene la discusión sobre la neutralidad, la competitividad, la soberanía y la cooperación fiscal como variables que condicionan el Impuesto sobre Sociedades (Bloque II).
2. Examinar la dimensión europea de la fiscalidad empresarial desde la perspectiva de las relaciones internacionales, atendiendo a la tensión entre soberanía fiscal e integración, a la competencia fiscal entre Estados miembros y a los mecanismos de cooperación y armonización, con atención específica al establecimiento de un nivel mínimo global de imposición (Bloque III).
3. Caracterizar la configuración del Impuesto sobre Sociedades español, examinando la brecha entre tipo nominal y tipo efectivo, la estructura de los incentivos y la evolución reciente del impuesto, y conectando su análisis técnico con las tensiones europeas identificadas en el bloque anterior (Bloque IV).
4. Comparar empíricamente la posición fiscal de España con una muestra de Estados miembros de la Unión Europea, sobre la base de datos institucionales recientes (Bloque V).
5. Sintetizar los hallazgos del análisis en conclusiones que valoren las opciones de mejora competitiva del Impuesto sobre Sociedades español sin erosionar la base recaudatoria (Bloque VI).

La consecución de estos objetivos se articula en torno a tres preguntas de investigación, formuladas para orientar tanto la búsqueda de fuentes como la estructura del análisis:

1. ¿Cómo se redefine la soberanía fiscal de los Estados miembros en el marco de la integración europea y de la cooperación fiscal internacional, y qué papel desempeña en esa redefinición el establecimiento de un nivel mínimo global de imposición a través del Pilar Dos?
2. ¿Cómo afecta el diseño del Impuesto sobre Sociedades español (tipo nominal, base imponible e incentivos) a la brecha entre tipo nominal y tipo efectivo, y qué consecuencias proyecta esa brecha sobre la competitividad fiscal de España?

3. ¿Qué patrones se observan en la muestra europea analizada en relación con tipos nominales, recaudación efectiva e inversión extranjera directa, y qué posición ocupa España en ese mapa?

3. Metodología, fuentes y estructura del trabajo

El trabajo adopta un enfoque jurídico-doctrinal con apoyo cuantitativo, combinando las perspectivas europea y española. La dimensión europea se aborda principalmente desde las relaciones internacionales, atendiendo a la interacción entre soberanía fiscal, competencia y cooperación entre Estados. La dimensión española se aborda desde un enfoque técnico-fiscal, centrado en la configuración y el funcionamiento del Impuesto sobre Sociedades, aunque conectada con las tensiones identificadas en el plano europeo. A estas dos perspectivas se añade un apoyo cuantitativo basado en datos institucionales, que sitúa empíricamente las afirmaciones del análisis comparado. Estas tres dimensiones se complementan entre sí. Las dos primeras aportan solidez conceptual y normativa, mientras que la tercera permite contrastar su funcionamiento real en el mapa fiscal europeo.

Las fuentes del trabajo se ordenan en tres planos. La vía administrativa está integrada por resoluciones y criterios interpretativos procedentes de la administración tributaria. La vía jurídica está formada por la normativa europea y española vigente con particular relevancia de la que articula el nivel mínimo global de imposición. Las aportaciones doctrinales, que adquieren un peso destacado en este trabajo, abarcan tanto la literatura jurídico-fiscal como los estudios de relaciones internacionales y economía política sobre la competencia y la cooperación fiscal entre Estados. Esta triple ordenación permite distinguir el nivel de autoridad y la función argumentativa de cada fuente a lo largo del trabajo.

El análisis empírico del Bloque V toma como referencia una muestra de doce Estados miembros de la Unión Europea, seleccionados por criterios mixtos de relevancia económica y diversidad de modelos fiscales. La muestra se distribuye en cuatro grupos: economías comparables a la española por tamaño o estructura productiva (Alemania, Francia e Italia); polos de atracción de capital con regímenes especialmente competitivos (Irlanda, Países Bajos y Luxemburgo); economías nórdicas de elevada presión fiscal y fuerte gasto público con fiscalidad societaria moderada (Suecia, Dinamarca y Finlandia);

y Estados miembros con tipos nominales bajos, pero presión efectiva diferenciada (Hungría, Bulgaria y Polonia). El horizonte temporal del trabajo abarca desde la reforma operada por la Ley 27/2014 hasta los desarrollos normativos más recientes de 2024-2025, período en el que se concentran las principales reformas europeas en materia de fiscalidad empresarial.

Más allá de este primer bloque introductorio, el trabajo se desarrolla en cinco bloques sustantivos, ordenados de lo general a lo particular. El Bloque II construye el marco analítico, que combina la perspectiva económico-fiscal y la competitividad con la perspectiva de las relaciones internacionales sobre la soberanía, la competencia y la cooperación fiscal. El Bloque III examina la dimensión europea de la fiscalidad empresarial, abordando la tensión entre soberanía e integración, la competencia fiscal entre Estados miembros y los mecanismos de cooperación y armonización. El Bloque IV analiza el caso español y la configuración del Impuesto sobre Sociedades, su carga fiscal efectiva, su estructura de incentivos y su evolución reciente, conectando ese análisis con las tensiones europeas previas. El Bloque V desarrolla el análisis empírico comparado, que sitúa la posición de España sobre la muestra de doce Estados miembros descrita. Por último, el Bloque VI recoge las conclusiones del trabajo y plantea las principales líneas de mejora.

II. Marco analítico: fiscalidad empresarial, neutralidad y competitividad

1. Neutralidad fiscal y competitividad como variables institucionales

La neutralidad fiscal constituye uno de los principios rectores de la imposición empresarial. En su formulación más habitual, alude a la aspiración de que el sistema tributario no altere las decisiones económicas de las empresas: la elección entre invertir o no invertir, entre financiarse con recursos propios o ajenos, entre adoptar una u otra forma jurídica o entre localizar la actividad en un territorio u otro debería responder a criterios económicos y no a consideraciones fiscales. Un impuesto perfectamente neutral sería, en este sentido, aquel que no altera las preferencias que los agentes manifestarían en su ausencia. La práctica fiscal se aleja, sin embargo, de ese ideal pues la mayoría de los Estados miembros de la Unión Europea otorgan un tratamiento más favorable a la financiación mediante deuda que mediante recursos propios, al permitir la deducción de los intereses sin reconocer una ventaja equivalente al capital, lo que incentiva el endeudamiento empresarial; del mismo modo, los tributos que recaen sobre bases

distintas del beneficio, como la cifra de negocios o los bienes inmuebles, resultan más distorsionadores que los que gravan la renta societaria, en la medida en que pueden alterar las decisiones empresariales que, en ausencia de imposición, responderían a criterios estrictamente económicos (Demougin, Kiss, Leodolter, & Van Herck, 2026). La neutralidad opera, por tanto, como un criterio normativo frente al cual se miden las desviaciones que presentan los sistemas tributarios.

En el contexto de la Unión Europea, la neutralidad adquiere una dimensión adicional. El mercado interior presupone que las decisiones de inversión y localización no se vean condicionadas por las fronteras fiscales entre Estados miembros. Desde esta perspectiva, la neutralidad opera como criterio de eficiencia económica interna y, al mismo tiempo, como exigencia derivada de las libertades fundamentales del Tratado, en particular de la libertad de establecimiento y de la libre circulación de capitales. La fiscalidad que obstaculiza el ejercicio transfronterizo de estas libertades resulta, en principio, contraria a la lógica del mercado único.

Frente a la neutralidad se sitúa la competitividad fiscal, entendida como el uso deliberado del diseño del sistema tributario para atraer inversión, capital y actividad económica hacia un territorio determinado. La doctrina la describe como el fenómeno por el cual distintas jurisdicciones compiten entre sí empleando la palanca fiscal para captar inversión extranjera y capital (Perotto, 2024). Mientras la neutralidad, que aspira a que la fiscalidad no influya en las decisiones empresariales, la competitividad persigue precisamente lo contrario, orientar esas decisiones mediante una carga fiscal comparativamente más favorable. Los instrumentos a través de los cuales un Estado compite son diversos y abarcan desde la fijación de tipos nominales reducidos hasta la articulación de incentivos específicos sobre determinadas actividades o rentas, pasando por la deducibilidad acelerada de las inversiones, los créditos fiscales o los regímenes preferenciales para las rentas derivadas de la propiedad intelectual (Demougin, Kiss, Leodolter, & Van Herck, 2026). La competencia fiscal se considera, de hecho, la principal explicación del descenso sostenido de los tipos nominales en la Unión, que pasaron de una media del 35% en 1995 al 21,2% en 2023, en un contexto de elevada movilidad internacional del capital (Demougin, Kiss, Leodolter, & Van Herck, 2026).

La valoración de la competencia fiscal ha evolucionado con el tiempo. En un primer momento, las instituciones europeas la entendieron como una consecuencia natural del

desarrollo del mercado interior; desde mediados de los años noventa, en cambio, comenzó a consolidarse la preocupación por sus posibles efectos lesivos (Perotto, 2024). El enfoque europeo pasó entonces a diferenciar entre formas admisibles de competencia, basadas en tipos reducidos e incentivos transparentes y accesibles en condiciones de igualdad, y formas lesivas, asociadas a regímenes opacos, ventajas reservadas a los no residentes, estructuras carentes de actividad económica real o reglas de determinación del beneficio alejadas de los principios acordados en la OCDE (Perotto, 2024). El riesgo subyacente a esta dinámica es el de una pugna a la baja, el denominado *race to the bottom*, en la que la rebaja sucesiva de la carga fiscal por unos y otros Estados puede reducir la recaudación del conjunto sin alterar necesariamente la localización real de la actividad (Demougin, Kiss, Leodolter, & Van Herck, 2026).

Neutralidad y competitividad operan, por tanto, en direcciones opuestas. La neutralidad busca que la fiscalidad permanezca ajena a las decisiones económicas, mientras que la competitividad pretende condicionarlas activamente. Esta oposición no resulta accidental, sino estructural, y constituye el eje analítico que vertebra este trabajo. Cada Estado aspira a preservar su capacidad de competir por la inversión mediante el diseño de su sistema tributario, mientras que el marco europeo aspira a garantizar la neutralidad como condición del mercado interior. La fiscalidad empresarial se convierte, así, en un espacio de tensión entre la preservación de la soberanía fiscal nacional y las exigencias derivadas de la integración económica europea.

En la práctica, esa oposición se traduce en decisiones concretas sobre el diseño del impuesto. El tipo nominal, la definición de la base imponible y la estructura de incentivos constituyen palancas concretas de política económica, cuya configuración refleja decisiones deliberadas sobre el equilibrio entre recaudación, atracción de inversión y neutralidad. Esa capacidad de maniobra descansa en que la imposición societaria no se halla armonizada en la Unión, sino reservada a la soberanía de cada Estado miembro, de lo que se deriva la coexistencia de sistemas diferenciados entre los veintisiete (Gärtner, 2024). Desde esta perspectiva, el Impuesto sobre Sociedades actúa a la vez como fuente de recaudación y como herramienta mediante la cual los Estados pueden influir en la inversión, la innovación y la orientación de su tejido productivo (Demougin, Kiss, Leodolter, & Van Herck, 2026).

A las palancas estrictamente cuantitativas se añade una dimensión cualitativa que la doctrina vincula directamente con la competitividad, la seguridad jurídica. La estabilidad y la previsibilidad del sistema tributario condicionan las decisiones empresariales de inversión y financiación, que son en su mayoría decisiones a largo plazo, de modo que un marco volátil o de aplicación incierta erosiona la capacidad de un Estado para atraer y retener actividad, con relativa independencia de su tipo nominal (Serrano Antón, 2025). Por tanto, cuando nos referimos a la fiscalidad empresarial, hablamos de una variable institucional compleja, determinada por el diseño normativo y por su aplicación efectiva.

Esta naturaleza instrumental explica el lugar central que la fiscalidad empresarial ocupa en el debate europeo sobre integración. En un espacio económico integrado, las decisiones fiscales de un Estado proyectan efectos sobre los demás. Un tipo reducido en una jurisdicción puede desplazar bases imponibles desde otras, y un incentivo generoso puede alterar los flujos de inversión dentro del mercado interior. El carácter institucional de estas variables convierte, como consecuencia, a la fiscalidad corporativa en una materia donde la soberanía nacional y la disciplina europea entran en contacto permanente.

Esta tensión tiene también una dimensión política. De la interacción entre ambas lógicas surge la idea de soberanía fiscal condicionada, entendida como una soberanía que los Estados miembros conservan formalmente, pero cuyo ejercicio material se ve limitado por la integración europea y por los mecanismos de cooperación fiscal internacional.

2. Soberanía fiscal, competencia y cooperación: una lectura desde las relaciones internacionales

El poder de gravar constituye uno de los atributos más importantes de la soberanía estatal. Desde la perspectiva de las relaciones internacionales, la capacidad de un Estado para definir sus tributos, fijar sus tipos y determinar sus bases imponibles se entiende como una manifestación directa de su autodeterminación, vinculada a la concepción clásica de la soberanía como poder supremo dentro de un territorio. El derecho a gravar ha permanecido históricamente vinculado al ámbito nacional, como una de las funciones esenciales del Estado moderno y como punto de conexión entre la economía y el poder público (Rixen & Dietsch, 2015). Ahora bien, la soberanía fiscal no se agota en la potestad de exigir tributos. También requiere legitimidad, es decir, capacidad para promover la

autodeterminación colectiva de los ciudadanos y tratarlos con igual consideración (Dagan, 2024).

Esta concepción, sin embargo, entra en tensión con la realidad de una economía globalizada y de un mercado interior integrado. La movilidad internacional del capital y la integración económica europea limitan la capacidad efectiva del Estado para ejercer su poder tributario sin atender al comportamiento de los demás. Conviene distinguir, por ello, entre una soberanía fiscal formal, referida a la competencia jurídica que el Estado conserva para legislar en materia tributaria, y una soberanía fiscal material, entendida como la capacidad real de ejercer esa competencia sin quedar condicionado por factores externos. La primera permanece intacta; la segunda se ve progresivamente erosionada.

La competencia fiscal, abordada en el epígrafe anterior como variable económica, adquiere desde las relaciones internacionales el carácter de una interacción estratégica entre Estados. Cada jurisdicción, al diseñar su sistema tributario, anticipa y reacciona a las decisiones de las demás. La rebaja de la carga fiscal para atraer capital móvil responde a una lógica individualmente racional: si un Estado no compite, corre el riesgo de perder inversión frente a quienes sí lo hacen. La fuerza motriz de esta dinámica reside en la movilidad de los contribuyentes y de los recursos, de manera que las reglas y los tipos impositivos se convierten en la moneda de cambio de la competencia entre jurisdicciones; al adoptar sus decisiones de forma independiente, los Estados quedan sometidos en buena medida a las reglas de la oferta y la demanda del mercado de residentes e inversiones (Genschel, Globalization, tax competition, and the welfare state, 2002).

El problema surge cuando esa lógica individual se agrega. Si todos los Estados rebajan su carga fiscal para no quedar rezagados, el resultado colectivo puede ser una pugna a la baja en la que la recaudación del conjunto disminuye sin que se altere necesariamente la localización real de la actividad económica. El resultado es un dilema de acción colectiva, en el que lo racional para cada Estado individualmente considerado conduce a un resultado menos óptimo para todos. La competencia fiscal adopta, de esta forma, la estructura del dilema del prisionero, en el que la decisión individual resulta atractiva para cada jurisdicción pese a que la cooperación generalizada produciría un resultado superior para el conjunto, de modo que la competencia constituye en última instancia un juego de suma negativa donde las pérdidas agregadas exceden las ganancias de quienes compiten

con éxito (Rixen & Dietsch, 2015). Desde esta perspectiva, la competencia fiscal empieza a verse en un problema de coordinación internacional.

Frente a este dilema, la cooperación fiscal internacional se presenta como la respuesta racional desde una perspectiva colectiva. Si la pugna a la baja perjudica al conjunto, los Estados comparten un interés en coordinar sus políticas para evitarla, aunque ello les exija ceder parte de su autonomía. Esta lógica explica el desarrollo de iniciativas como el Marco Inclusivo OCDE/G20 y, en su seno, el establecimiento de un nivel mínimo global de imposición, concebido precisamente para limitar la competencia y permitir que cada Estado recaude lo suficiente para sostener los bienes públicos que sus ciudadanos necesitan (Dagan, 2024). La cooperación, no obstante, no constituye una solución automática: puede llegar a erosionar la soberanía fiscal de los Estados más débiles cuando los beneficios se reparten de forma regresiva y favorecen en mayor medida a los Estados más fuertes, de manera que solo resulta legítima si distribuye sus ventajas de un modo que nivele el terreno competitivo internacional (Dagan, 2024).

La puesta en práctica de esa cooperación dista de ser sencilla. Exige que cada Estado renuncie a una porción de su margen de maniobra a cambio de un beneficio colectivo que solo se materializa si los demás también cooperan, lo que genera incentivos a desviarse. En el ámbito de la Unión Europea, esta dificultad se ve acentuada por la regla de unanimidad que rige las decisiones en materia de fiscalidad directa, que otorga a cada Estado miembro una capacidad de veto y puede bloquear avances respaldados por la mayoría. La armonización fiscal queda atrapada así en una trampa de la decisión conjunta: los altos requisitos de consenso, combinados con la heterogeneidad de los intereses nacionales, hacen que la integración correctora del mercado fracase justamente en ámbitos como la tributación del capital móvil, donde los Estados que disfrutaban de la ventaja competitiva de una menor carga fiscal carecen de incentivos para aceptar una nivelación del terreno de juego (Scharpf, 2006).

De la interacción entre soberanía, competencia y cooperación emerge la noción que este trabajo propone como clave interpretativa: la soberanía fiscal condicionada. Los Estados miembros de la Unión conservan formalmente su soberanía en materia de imposición societaria, pues la competencia tributaria no ha sido transferida a las instituciones europeas y sigue residiendo en el ámbito nacional. El ejercicio material de esa soberanía queda condicionado por la integración en el mercado interior, que somete las decisiones

fiscales nacionales a las libertades fundamentales del Tratado, y por los regímenes de cooperación internacional, que reducen el margen para competir mediante una menor carga fiscal.

La soberanía fiscal de los Estados miembros se conserva en el plano formal, pero su ejercicio efectivo queda cada vez más condicionado. Esta tensión entre titularidad jurídica y margen real de decisión permite entender la dimensión europea de la fiscalidad empresarial que se analiza en el siguiente bloque.

III. La dimensión europea: soberanía, competencia y cooperación fiscal

1. Soberanía fiscal e integración europea, una tensión estructural

La integración europea ha avanzado de forma profundamente asimétrica en el terreno fiscal. Mientras el mercado interior se ha construido sobre la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas, la fiscalidad directa, y con ella el Impuesto sobre Sociedades, ha permanecido como una competencia reservada a los Estados miembros. La Unión carece de una competencia fiscal general, y su capacidad de intervención en materia de imposición directa es limitada y subsidiaria. La dimensión europea de la fiscalidad empresarial parte de un desequilibrio básico en el que un mercado profundamente integrado convive con una soberanía fiscal todavía retenida en el ámbito nacional. La integración de la fiscalidad societaria se ha concentrado en eliminar las barreras a la libre circulación del capital, lo que ha intensificado la competencia fiscal entre Estados miembros y ha reducido su capacidad recaudatoria efectiva, sin que la disparidad de intereses ni la exigencia de unanimidad permitieran recuperar esa capacidad en el nivel europeo (Hakelberg, 2025).

La retención de la competencia fiscal en el ámbito nacional responde a razones políticas e institucionales profundas. La capacidad de gravar se vincula estrechamente a la legitimidad democrática y al control del presupuesto, lo que explica la resistencia histórica de los Estados a transferirla. Por esa razón, los avances en materia de fiscalidad han exigido siempre el acuerdo unánime de los Estados miembros, concebido como garantía de que ninguno vea alterada su capacidad tributaria sin su consentimiento.

Los Tratados reflejan esta asimetría en su propia arquitectura. La construcción del mercado interior dispone de bases jurídicas amplias y de procedimientos que no exigen

unanimidad, mientras que la aproximación de las legislaciones nacionales en materia de imposición societaria se articula, con carácter general, a través del artículo 115 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, que requiere la unanimidad del Consejo. La ausencia de una base jurídica específica para la imposición societaria y la exigencia de acuerdo unánime convierten cualquier avance armonizador en un proceso lento y fácilmente bloqueable por un único Estado miembro.

Para comprender esta tensión resulta interesante distinguir entre integración negativa e integración positiva. La integración negativa consiste en eliminar obstáculos a la libre circulación mediante la prohibición de medidas nacionales incompatibles con el mercado interior. Opera por vía de exclusión y no exige un consenso legislativo previo. Por otro lado, la integración positiva, en cambio, requiere la aprobación de reglas comunes que sustituyan o coordinen las normas nacionales, lo que en materia fiscal exige unanimidad. De ahí nace el desequilibrio. La vía que limita a los Estados funciona de forma casi automática, mientras que la vía que permitiría corregir el mercado depende de un consenso difícil de alcanzar (Scharpf, 2006). El resultado es un desequilibrio estructural, en el que el mercado se integra, por la vía negativa, con mayor rapidez y profundidad de lo que se corrige por la vía positiva.

Ese desequilibrio no es neutral en sus efectos. La integración negativa, al remover las barreras a la circulación del capital, intensifica su movilidad y, con ella, la exposición de los Estados a la competencia fiscal. La integración positiva, que permitiría establecer reglas comunes capaces de moderar esa competencia, permanece bloqueada. Los Estados quedan así expuestos a las consecuencias de un mercado integrado sin disponer de los instrumentos colectivos para gestionarlas.

La integración negativa se manifiesta, en el plano fiscal, a través de las libertades fundamentales del Tratado. Aunque el Impuesto sobre Sociedades sea una competencia nacional, los Estados miembros no pueden configurarlo de cualquier modo, estos deben respetar la libertad de establecimiento y la libre circulación de capitales. Una medida fiscal nacional que disuada la actividad transfronteriza, que trate de forma menos favorable a las situaciones con elemento extranjero o que obstaculice la inversión procedente de otros Estados miembros puede resultar incompatible con el Derecho de la Unión. El Tribunal de Justicia ha ido precisando los contornos de estos límites a lo largo de su jurisprudencia, sin que resulte necesario, a los efectos de este trabajo, detenerse en

su análisis caso por caso. La doctrina ha subrayado que, si bien la tributación recae en la competencia exclusiva de los Estados miembros, su ejercicio queda subordinado a los límites que impone el Derecho de la Unión, de modo que las instituciones europeas restringen, a través del desarrollo de las políticas comunes, el margen de discrecionalidad nacional en este ámbito. La jurisprudencia sobre las cuatro libertades es solo una de las vías por las que el Derecho de la Unión limita el poder tributario nacional; a ella se suman la coordinación de las políticas económicas y el control de las ayudas de Estado aplicado a las medidas fiscales. Este condicionamiento no es casual, sino que deriva de la propia lógica del mercado interior: al circular el capital y los beneficios con gran libertad entre Estados, las decisiones fiscales de cada uno repercuten sobre los demás, lo que genera una presión hacia reglas comunes capaces de asegurar condiciones equitativas sin suprimir las competencias nacionales (Perotto, 2024).

Se observa aquí, en su forma concreta, la soberanía fiscal condicionada definida en el marco analítico. Los Estados miembros conservan formalmente la competencia para diseñar su Impuesto sobre Sociedades, pero la ejercen materialmente limitados por las exigencias del mercado interior. La soberanía fiscal no se transfiere, pero se subordina al respeto de las libertades fundamentales, que operan como un límite externo permanente sobre las decisiones tributarias nacionales.

De la combinación de estos elementos resulta la tensión estructural que define la dimensión europea de la fiscalidad empresarial. Los Estados miembros se hallan en una posición incómoda: la integración negativa erosiona su autonomía, al someter sus decisiones a la disciplina del mercado interior y exponerlos a la competencia entre jurisdicciones, mientras que la integración positiva, que les permitiría una respuesta colectiva, permanece bloqueada por la unanimidad. Conservan la titularidad formal de la soberanía fiscal, pero su margen efectivo de decisión se estrecha por la disciplina del mercado interior y por la dificultad de articular una respuesta común.

2. La competencia fiscal entre Estados miembros: dinámica, beneficios y riesgos

El mercado interior reúne las condiciones que convierten a la Unión en un escenario especialmente propicio para esa competencia. La libre circulación de capitales, garantizada por la vía de la integración negativa, dota a las bases imponibles societarias de una movilidad sin apenas fricciones, mientras que la retención de la soberanía fiscal

en el ámbito nacional mantiene en manos de cada Estado las palancas con las que atraer esas bases. Movilidad del capital y diversidad de regímenes coexisten así dentro de un mismo espacio económico, de modo que la competencia fiscal no constituye una disfunción del mercado interior, sino una consecuencia ordinaria de su propia arquitectura.

Esta competencia ha dejado huella en la evolución de los tipos. El tipo nominal medio del Impuesto sobre Sociedades en la Unión Europea ha descrito un descenso sostenido durante cerca de tres décadas, al pasar del 35,3% en 1995 a un mínimo histórico del 21,2% en 2023 (OECD, 2025). La Figura 1 recoge esta trayectoria. La magnitud de la caída, más de catorce puntos, difícilmente se explica por decisiones nacionales adoptadas de forma aislada; responde, más bien, a un proceso de ajuste recíproco en el que la rebaja de unos Estados induce la rebaja de otros (Demougin, Kiss, Leodolter, & Van Herck, 2026). Si nos fijamos en el final del gráfico, tras alcanzar su mínimo en 2023, el tipo medio repunta levemente hasta el 21,4% en 2024 y el 22,0% en 2025 (OECD, 2025). Este giro, modesto pero significativo por interrumpir una tendencia de casi treinta años, coincide en el tiempo con la entrada en vigor del nivel mínimo global de imposición. Sin que quepa afirmar una relación causal directa, el dato sugiere que la cooperación fiscal internacional ha comenzado a poner un límite a la pugna a la baja.

Figura 1. *Evolución del tipo nominal medio del Impuesto sobre Sociedades en la Unión Europea (1995-2025)*

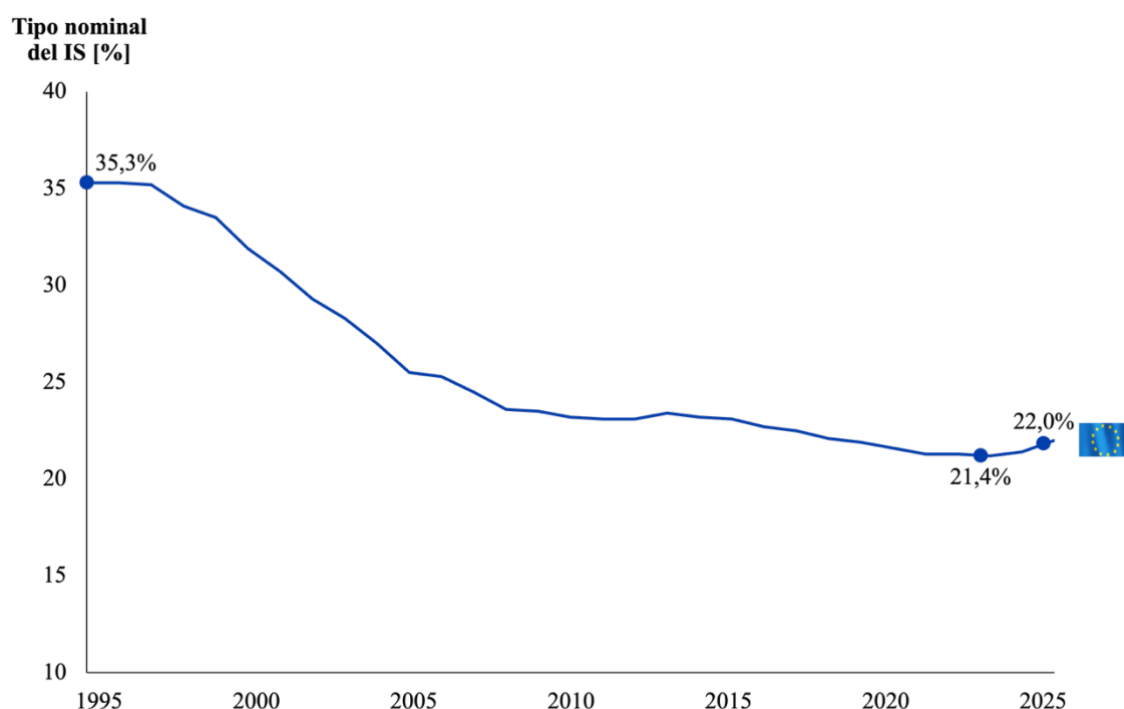


Figura de elaboración propia a partir de los datos de (OECD, 2025).

El descenso agregado de los tipos responde a una dinámica de reacción entre Estados. La movilidad del capital permite que las bases imponibles se desplacen hacia las jurisdicciones que ofrecen una carga fiscal más favorable. Ante esa posibilidad, cada Estado se ve incentivado a rebajar su tipo o a articular incentivos específicos para retener la base propia y captar la ajena. La rebaja de un Estado altera, sin embargo, la posición relativa de los demás, que reaccionan a su vez ajustando su propia carga para no perder atractivo. El resultado es una dinámica autoalimentada en la que cada movimiento individual desencadena movimientos sucesivos en sentido descendente. La Figura 2 representa este mecanismo, así como el límite que la cooperación internacional introduce sobre él.

Figura 2. *Dinámica de la competencia fiscal entre Estados miembros*

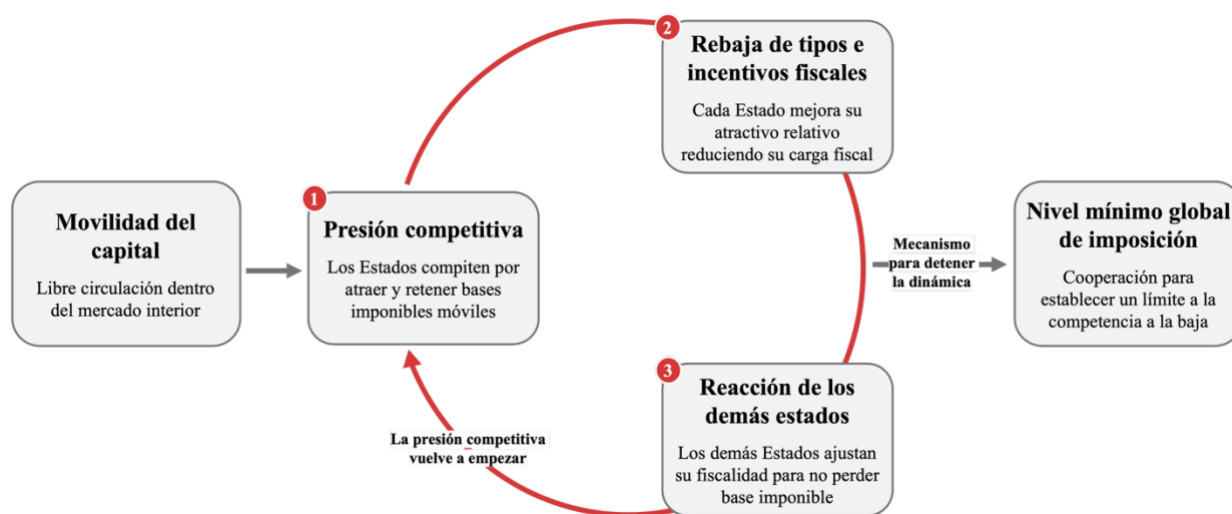


Figura de elaboración propia.

Esta dinámica no afecta a todos los Estados por igual, pues la intensidad con que cada jurisdicción participa en ella depende en buena medida de su tamaño. Para una economía pequeña, la base imponible que puede atraer del exterior resulta muy elevada en relación con su base doméstica, de modo que la ganancia obtenida por la captación de capital ajeno supera con holgura la pérdida recaudatoria que la rebaja del tipo provoca sobre la base propia. Para una gran economía sucede lo contrario, ya que su amplia base interna convierte cualquier rebaja general en un sacrificio recaudatorio difícilmente compensable por la inversión adicional atraída. De ahí que el incentivo a competir mediante tipos reducidos sea estructuralmente mayor en los Estados pequeños, lo que explica que los principales polos de atracción de capital de la Unión sean economías de dimensión reducida y no las grandes potencias continentales (Genschel & Schwarz, 2011).

El caso irlandés ilustra esta lógica con particular claridad. El tipo del 12,5% que Irlanda aplica a los beneficios empresariales no constituye una medida coyuntural ni una respuesta a la crisis financiera, sino la culminación de una estrategia de desarrollo sostenida durante décadas. La apuesta por una fiscalidad societaria reducida como instrumento de atracción de inversión extranjera se remonta a finales de los años cincuenta, se consolidó con la reducción progresiva del tipo general hasta fijarlo en el 12,5% en 2003 y se mantuvo incluso frente a las presiones de las instituciones europeas, que en distintos momentos cuestionaron el régimen irlandés (Doyle, McCarthy, Tuck, & Barry, 2025). La estabilidad de ese compromiso, defendido como elemento central del

modelo económico del país, revela que la competencia fiscal no se reduce a la fijación de un tipo bajo, sino que depende también en la previsibilidad y la visión a largo plazo del régimen, factores que el inversor pondera tanto como el propio nivel de gravamen (Doyle, McCarthy, Tuck, & Barry, 2025). Junto a Irlanda, otros Estados miembros han hecho de un tipo reducido un rasgo distintivo de su política fiscal, como Hungría, con un 9%, y Bulgaria, con un 10%, que aplican los gravámenes más bajos de la Unión, muy por debajo de los vigentes en las grandes economías continentales (OECD, 2025). Esta diversidad, que aquí solo se enuncia a título ilustrativo, no obedece a una simple disparidad de preferencias nacionales, sino que refleja posiciones distintas dentro de una misma dinámica competitiva.

Figura 3. *Tipos impositivos combinados del IS en la Unión Europea (2026)*

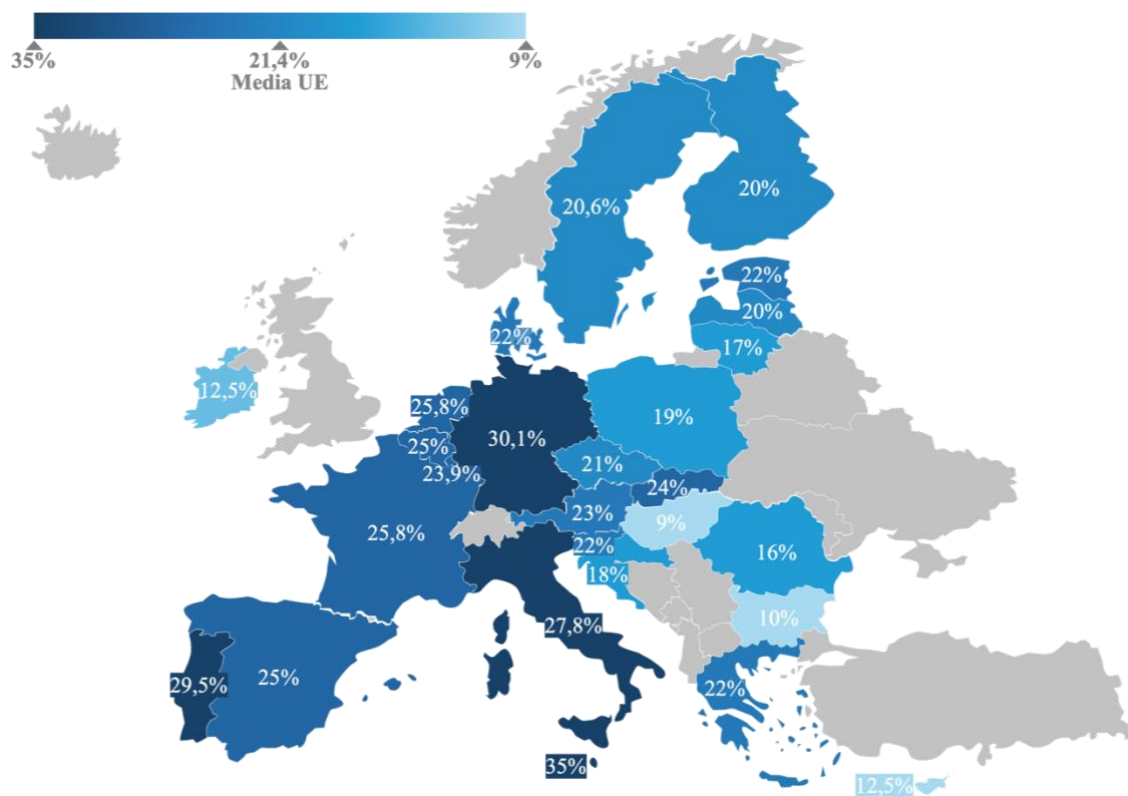


Figura de elaboración propia a partir de los datos de (Enache, Corporate Income Tax Rates in Europe, 2026)

Nota: Los porcentajes recogen el tipo estatutario combinado del Impuesto sobre Sociedades, que incluye los tipos aplicados por la administración central y por las administraciones subcentrales.

La valoración de esta competencia admite visiones opuestas. En su lado favorable, opera como una disciplina sobre el poder tributario de los Estados, pues la posibilidad de que el capital se desplace hacia jurisdicciones más benignas limita la capacidad de cada gobierno para elevar la carga sobre las empresas y lo incentiva a contener el gasto y a depurar la eficiencia de su sistema fiscal. Desde esta perspectiva, la competencia introduce un contrapeso frente a la tendencia expansiva de la imposición y favorece regímenes más simples y transparentes. En su lado opuesto, sin embargo, proyecta riesgos de considerable alcance sobre el conjunto. El riesgo más inmediato no se aprecia necesariamente en la recaudación observada, que en la Unión Europea ha aumentado en los últimos años, sino en la recaudación potencial. Los ingresos por Impuesto sobre Sociedades pasaron del 2,4% del PIB en 2013 al 3,2% en 2023, apoyados en el ensanchamiento de las bases imponibles, el crecimiento de los beneficios empresariales y el desplazamiento de rentas desde la tributación personal hacia la societaria (Demougin, Kiss, Leodolter, & Van Herck, 2026). En otras palabras, la competencia fiscal erosiona lo que los Estados habrían podido recaudar con bases más amplias y beneficios más elevados si hubieran mantenido tipos superiores. A ello se suma que buena parte de la movilidad no afecta a la localización real de la actividad económica, que con frecuencia permanece donde estaba, sino a los beneficios contabilizados, que se desplazan hacia jurisdicciones de menor tributación (Demougin, Kiss, Leodolter, & Van Herck, 2026). A esto se añade la distinción entre una competencia legítima, basada en tipos reducidos e incentivos transparentes y accesibles a todos los contribuyentes, y una competencia lesiva, asociada a regímenes opacos o a ventajas desvinculadas de cualquier actividad económica real (Perotto, 2024).

El problema de fondo es que los efectos de la competencia fiscal no se reparten de forma equilibrada. La competencia fiscal no enfrenta a iguales, sino a Estados con capacidades muy desiguales para sostenerla, de modo que beneficia de forma sistemática a las economías pequeñas capaces de atraer base ajena y perjudica a las grandes, que soportan la erosión de su recaudación sin poder replicar con eficacia la misma estrategia. Esta asimetría explica por qué los intentos de corregir colectivamente la competencia han tropezado de forma reiterada con la resistencia de quienes obtienen ventaja de ella, y por qué la armonización en el seno de la Unión ha resultado tan difícil de alcanzar (Hakelberg, 2025).

La competencia fiscal entre Estados miembros aparece, así como una dinámica propia del mercado interior, alimentada por la movilidad del capital y modulada por el tamaño de cada economía, que reporta ventajas a algunos Estados, pero impone costes crecientes al conjunto. Su carácter de dilema colectivo, en el que lo racional para cada jurisdicción conduce a un resultado subóptimo para todas, sitúa la cooperación como única vía capaz de moderar sus efectos. El leve repunte reciente de los tipos medios apunta, precisamente, en esa dirección.

3. La cooperación fiscal y la armonización progresiva: del Marco Inclusivo OCDE/G20 al Pilar Dos

El epígrafe anterior concluía que la competencia fiscal, al adoptar la estructura de un dilema colectivo, sitúa la cooperación como única vía capaz de moderar sus efectos. Esa cooperación, sin embargo, ha encontrado en el seno de la Unión un obstáculo persistente. La regla de unanimidad que rige la fiscalidad directa, analizada en el primer epígrafe de este bloque, ha permitido que los Estados beneficiados por la competencia bloqueen de forma reiterada los intentos de armonización interna, atrapando la respuesta europea en la trampa de la decisión conjunta (Scharpf, 2006). El impulso decisivo no surgió, por ello, del propio ordenamiento europeo, sino del nivel internacional, donde la convergencia de intereses de las grandes economías y la presión ejercida en los foros multilaterales lograron desbloquear lo que la dinámica interna de la Unión no había logrado resolver (Hakelberg, 2025).

Esa respuesta coordinada se articula principalmente a través del Marco Inclusivo de la OCDE y el G20 sobre erosión de la base imponible y traslado de beneficios, un foro que reúne a más de ciento cuarenta jurisdicciones en torno al proyecto conocido por sus siglas inglesas, BEPS. La Unión Europea ya había adoptado con anterioridad medidas coordinadas frente a la elusión, como las Directivas anti-elusión ATAD I y ATAD II, pero el salto cualitativo se produjo en 2021 con el acuerdo sobre una solución basada en dos pilares. El primero reasigna parte de los derechos de imposición hacia las jurisdicciones de mercado en las que las empresas obtienen sus ingresos; el segundo, que constituye el objeto de este epígrafe, establece un nivel mínimo global de imposición sobre los beneficios empresariales. Ambos responden a una misma finalidad, la de adaptar la fiscalidad societaria a una economía globalizada y digitalizada en la que las bases imponibles se desplazan con facilidad entre jurisdicciones.

El Pilar Dos consiste en un conjunto de medidas fiscales internacionales orientadas a limitar la competencia fiscal sobre los beneficios empresariales mediante el establecimiento de un nivel mínimo global de imposición. Su lógica es directa, pues si los grupos multinacionales quedan sujetos a un gravamen efectivo mínimo con independencia de la jurisdicción en la que localicen sus beneficios, la rebaja de tipos pierde buena parte de su eficacia como instrumento de atracción, ya que cualquier tributación inferior al umbral acordado se ve complementada hasta alcanzarlo. Ese umbral se ha fijado en un tipo efectivo del 15%. El régimen se circunscribe a los grupos de empresas multinacionales y a los grupos nacionales de gran magnitud cuyo importe neto de la cifra de negocios consolidado sea igual o superior a 750 millones de euros en al menos dos de los cuatro períodos impositivos anteriores. Se configura, además, como un tributo de carácter directo y naturaleza personal. El conjunto de reglas técnicas que articulan este nivel mínimo se conoce como las normas GloBE, acrónimo de Global Anti-Base Erosion (OECD, 2026).

La traducción de este acuerdo internacional al Derecho positivo siguió una doble vía. En el plano europeo, la Directiva (UE) 2022/2523 del Consejo, de 14 de diciembre de 2022, incorporó las reglas GloBE al ordenamiento de la Unión y aseguró su aplicación uniforme entre los Estados miembros, extendiéndola incluso a los grupos puramente nacionales para preservar la coherencia con el Derecho de la Unión. En el plano nacional, la Ley 7/2024, de 20 de diciembre, transpuso esa Directiva al ordenamiento español y estableció el impuesto complementario correspondiente, aplicable a las entidades radicadas en territorio español que sean miembros de los grupos comprendidos en su ámbito. La cooperación fiscal internacional alcanza así, a través de esta cadena normativa, el nivel nacional, donde se traduce en una obligación tributaria concreta y exigible.¹

La trascendencia del Pilar Dos para el argumento de este trabajo radica en que constituye la expresión más evidente de la soberanía fiscal condicionada. Los Estados conservan formalmente la competencia para fijar sus tipos, pero el establecimiento de un límite efectivo recorta de manera sustancial su capacidad material para competir mediante la rebaja del gravamen, que era precisamente la palanca central de la competencia descrita en el epígrafe anterior. El leve repunte de los tipos medios observado a partir de 2023

¹ Junto al Pilar Dos, la Comisión Europea ha impulsado otras iniciativas de armonización de la base imponible societaria, como la propuesta BEFIT (European Commission, 2023), cuyo análisis excede el objeto del presente trabajo.

resulta coherente con esta visión, en la medida en que la fijación de un mínimo reduce el incentivo a situarse por debajo de él. La doctrina ha advertido, que la cooperación no produce efectos neutros, pues un nivel mínimo común puede repartir sus ventajas de forma desigual y favorecer en mayor medida a las economías de mayor tamaño, de modo que su legitimidad depende de que distribuya sus beneficios de un modo que nivele efectivamente el terreno competitivo (Dagan, 2024). Ahora bien, esa nivelación del terreno competitivo no está exenta de tensiones. Para algunos países en desarrollo, la reducción de la competencia fiscal puede implicar también la pérdida de una de las pocas herramientas disponibles para compensar desventajas estructurales en infraestructura, tamaño de mercado o capacidad institucional. En este sentido, se ha señalado que los beneficios recaudatorios inmediatos del Pilar Dos para estas economías pueden resultar limitados, al tiempo que el impuesto mínimo restringe su capacidad de ofrecer incentivos fiscales y debilita, al menos parcialmente, su soberanía fiscal (Tandon, 2022). Esta objeción no invalida la lógica cooperativa del impuesto mínimo, pero sí obliga a preguntarse si la corrección de la competencia fiscal internacional reduce por igual las ventajas artificiales de todos los Estados o si, por el contrario, limita de forma más intensa las estrategias fiscales de aquellos que dependían de ellas para atraer inversión extranjera directa.

La dimensión europea de la fiscalidad empresarial queda así perfilada en sus tres movimientos. La soberanía fiscal de los Estados miembros se halla condicionada por la integración en el mercado interior, que somete sus decisiones a las libertades del Tratado; erosionada por una competencia fiscal que el propio mercado intensifica; y, más recientemente, reordenada por una cooperación internacional que pone un límite a esa competencia sin devolver a los Estados la plena autonomía perdida.

IV. El impuesto sobre sociedades en España

1. Configuración del IS en el sistema tributario español

El Impuesto sobre Sociedades constituye uno de los tributos directos centrales del sistema fiscal español, junto al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, y grava la renta obtenida por las sociedades y demás entidades jurídicas en los términos previstos por la Ley 27/2014 (art. 1). Su relevancia excede la función recaudatoria y alcanza también su papel como instrumento de política económica, en la medida en que las decisiones sobre el tipo de gravamen, la configuración de la base imponible o el diseño de los incentivos

fiscales pueden incidir en el atractivo del territorio para la inversión. Es en este punto donde el tributo conecta con las tensiones examinadas en el bloque anterior, pues el legislador español no configura el impuesto en un vacío, sino dentro de un marco de soberanía fiscal condicionada que incide progresivamente sobre el margen de decisión de los Estados.

La regulación vigente del tributo se contiene en la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, que sustituyó al texto refundido anterior e introdujo una revisión global de la figura en el marco de la reforma tributaria de 2014. La norma ha sido objeto de modificaciones posteriores, entre las que destaca la operada por la Ley 7/2024, de 20 de diciembre, que incorporó al ordenamiento español el impuesto complementario derivado del Pilar Dos analizado en el bloque anterior. El análisis que sigue no pretende explicar lo articulado en la Ley 27/2014, sino exponer la lógica estructural del tributo y, en particular, los mecanismos que explican la diferencia entre la carga tributaria que sugiere el tipo nominal y la que finalmente resulta exigible tras la aplicación de las reglas de determinación de la base, deducciones y demás elementos de liquidación.

La arquitectura del impuesto descansa sobre un conjunto de elementos estructurales bien definidos. El hecho imponible lo constituye la obtención de renta por el contribuyente, con independencia de su fuente u origen, lo que dota al tributo de una vocación de gravamen general sobre el resultado de la actividad económica de la entidad. Son contribuyentes, con carácter principal, las entidades residentes en territorio español, que tributan por la totalidad de la renta que obtienen con independencia del lugar donde esta se haya generado. El período impositivo coincide, por regla general, con el ejercicio económico de la entidad, sin que pueda exceder de doce meses, y el impuesto se devenga el último día de dicho período. Estos elementos, de apariencia sencilla, delimitan el perímetro del tributo, pero no anticipan la complejidad que encierra la determinación de la magnitud sobre la que se aplica el gravamen.

Sobre la base imponible así delimitada se aplica el tipo de gravamen, cuyo valor general se sitúa en el 25% (Ley 27/2014, art. 29). A este tipo general se añaden diversos tipos especiales, como el reducido del 15% previsto para las entidades de nueva creación en los primeros ejercicios en que obtienen base positiva, que responden a finalidades de política fiscal específicas. Ese 25% es el tipo nominal, la cifra que identifica al impuesto en las comparaciones internacionales y que situaba a España, según se observó en el

bloque anterior, por encima de la media europea. Sin embargo, el tipo nominal ofrece una imagen incompleta de la carga real que soporta la empresa, pues entre el beneficio que esta declara y la cuota que finalmente ingresa median numerosos ajustes, deducciones y bonificaciones.

La principal fuente de complejidad del impuesto reside en el modo en que se determina la base imponible. La base imponible parte del resultado contable de la entidad, determinado conforme a la normativa mercantil y contable, sobre el que se practican los ajustes extracontables previstos para aquellos supuestos en que el criterio fiscal se aparta del contable (Ley 27/2014, art. 10.3). El sistema articula así dos planos, el contable y el fiscal, cuya divergencia genera buena parte de la dificultad técnica del tributo y, a la vez, la brecha entre el resultado que la empresa refleja en sus cuentas y la renta que el ordenamiento somete a gravamen. Lejos de simplificar por completo el cálculo, esta dependencia parcial del resultado contable obliga al contribuyente a transitar entre normas contables y fiscales, pues el resultado contable opera como punto de partida de la base imponible, pero su eficacia fiscal queda condicionada por las reglas específicas del impuesto y por la función de comprobación de la Administración tributaria (Sanz Gadea, 2022).

En la práctica, esta estructura normativa se despliega a través de tres niveles. En primer lugar, la vía administrativa, en la que la Dirección General de Tributos orienta la aplicación de la norma mediante sus contestaciones a consultas vinculantes, y el Tribunal Económico-Administrativo Central resuelve controversias en vía económico-administrativa. En segundo lugar, la vía jurisdiccional, en la que los tribunales de justicia y, de modo señalado, el Tribunal Supremo, depuran la interpretación de la norma y fijan criterios jurisprudenciales. En tercer lugar, el plano doctrinal, desde el que la literatura académica sistematiza, contextualiza y somete a crítica tanto la regulación positiva como los criterios administrativos y judiciales. Estos tres niveles permiten comprender la estructura y el funcionamiento del Impuesto sobre Sociedades.

2. Determinación de la base imponible y brecha tipo nominal-efectivo

La base imponible del Impuesto sobre Sociedades parte del resultado contable de la entidad, sobre el que se practican los ajustes extracontables previstos por la ley (Ley 27/2014, art. 10.3). Estos ajustes corrigen aquellas partidas en las que el criterio fiscal se

aparta del contable y pueden ser de signo positivo, cuando incrementan la base respecto del resultado contable, o negativo, cuando la disminuyen. La doctrina distingue, además, entre diferencias permanentes, que no revierten en ejercicios posteriores, y diferencias temporarias, que se corrigen en el tiempo por imputarse el ingreso o el gasto en un momento distinto en el plano contable y en el fiscal. Esta mecánica de corrección es la que abre la distancia entre el beneficio que la empresa refleja en sus cuentas y la magnitud fiscal sobre la que se calcula el impuesto, en la medida en que la determinación de la base imponible obliga a coordinar el resultado contable con las reglas fiscales que lo corrigen o delimitan (Sanz Gadea, 2022).

Entre los ajustes positivos destacan los derivados de los gastos que, pese a haberse contabilizado, la ley no admite como fiscalmente deducibles (Ley 27/2014, art. 15). Esta categoría comprende supuestos diversos, como las multas y sanciones penales y administrativas, los recargos, los donativos y liberalidades, los gastos derivados de actuaciones contrarias al ordenamiento jurídico o el propio gasto por el Impuesto sobre Sociedades, al que la Ley 7/2024 añadió el correspondiente al nuevo impuesto complementario. El efecto de estos gastos no deducibles es uniforme, pues la empresa los ha descontado al calcular su resultado contable, pero debe sumarlos de nuevo para determinar la base imponible, de modo que operan elevando la renta gravable. Estos ajustes cumplen así una función correctora, al impedir que determinados gastos contables reduzcan la renta fiscalmente gravable.

Junto a estos ajustes positivos, el ordenamiento contempla diversos mecanismos que reducen la base imponible para perseguir finalidades de política económica. Dos de ellos resultan especialmente relevantes. La reserva de capitalización que permite minorar la base en un porcentaje del incremento de los fondos propios de la entidad, siempre que este se mantenga durante el plazo legalmente previsto y se dote una reserva indisponible por el importe correspondiente. En su redacción vigente, el porcentaje general se sitúa en el 20%, aunque puede elevarse de forma escalonada cuando la entidad incrementa y mantiene su plantilla media, hasta alcanzar el 30% en los supuestos de mayor incremento, con los límites previstos en la propia norma (Ley 27/2014, art. 25). Por su parte, la compensación de bases imponibles negativas permite minorar rentas positivas de ejercicios posteriores mediante la aplicación de pérdidas fiscales previamente generadas, con el límite general del 70% de la base imponible previa y hasta el importe de un millón

de euros (Ley 27/2014, art. 26). Junto a ellos coexisten otras reducciones que no se desarrollan aquí por exceder del propósito ilustrativo de este epígrafe.

Una vez determinada la base imponible, la aplicación del tipo de gravamen produce la cuota íntegra. El tipo general se mantiene en el 25%, si bien convive con diversos tipos reducidos o especiales. Entre ellos se encuentran el 15% previsto para determinadas entidades de nueva creación, los tipos reducidos aplicables a entidades con una cifra de negocios inferior a un millón de euros y a entidades de reducida dimensión, introducidos por la Ley 7/2024 con un régimen transitorio de aplicación progresiva, así como los regímenes específicos de las cooperativas y las entidades sin fines lucrativos (Ley 27/2014, art. 29). Sobre la cuota íntegra operan después las deducciones y bonificaciones, que la minoran hasta obtener la cuota líquida. Entre las deducciones más significativas figura la prevista para las actividades de investigación, desarrollo e innovación tecnológica, que permite minorar la cuota íntegra cuando concurren los requisitos y bases de deducción establecidos por la norma (Ley 27/2014, art. 35), a la que se suman, entre otras, las deducciones para evitar la doble imposición.

La conjunción de todos estos elementos explica que el tipo efectivo, entendido aquí como la proporción que la cuota líquida representa sobre la magnitud tomada como referencia, pueda situarse por debajo del tipo nominal del 25%. Esa brecha no constituye por sí sola una anomalía ni el resultado de una práctica elusiva, sino una consecuencia ordinaria del diseño del tributo, que combina una base depurada respecto del resultado contable con un conjunto de incentivos orientados a finalidades legítimas. Comprender su magnitud y su origen resulta imprescindible para interpretar correctamente las comparaciones internacionales de tipos, que con frecuencia se construyen sobre los tipos nominales y ofrecen, por ello, una imagen solo parcial de la carga real.

El siguiente ejemplo, de carácter hipotético e ilustrativo, permite seguir el recorrido completo. Considérese una sociedad residente sometida al tipo general, con un resultado contable antes de impuestos de un millón de euros. La entidad ha contabilizado como gasto una sanción administrativa de cincuenta mil euros que, al no ser fiscalmente deducible, debe reintegrarse a la base mediante un ajuste positivo, lo que eleva la base imponible previa a 1.050.000 euros. Sobre ella aplica la reserva de capitalización, que con un incremento de fondos propios de trescientos mil euros le permite una reducción del 20%, esto es, sesenta mil euros, situando la base imponible en 990.000 euros. La

aplicación del tipo general del 25% arroja una cuota íntegra de 247.500 euros, de la que la sociedad descuenta una deducción por I+D+i de cincuenta mil euros, lo que deja una cuota líquida de 197.500 euros. El tipo efectivo resultante, calculado sobre el resultado contable antes de impuestos, asciende al 19,75%, más de cinco puntos por debajo del tipo nominal; si se calcula sobre la base imponible, una vez aplicadas las deducciones en cuota, se sitúa en el 19,95%. La Tabla 1 representa este recorrido de forma escalonada.

Tabla 1. *Liquidación hipotética del Impuesto sobre Sociedades y cálculo del tipo efectivo*

Concepto	Importe
Resultado contable antes de impuestos	1.000.000,00 €
(+) Gasto no deducible (sanción administrativa)	50.000,00 €
(=) Base imponible previa	1.050.000,00 €
(-) Reserva de capitalización (20% sobre incremento de fondos propios)	60.000,00 €
(=) Base imponible	990.000,00 €
(×) Tipo de gravamen general	25%
(=) Cuota íntegra	247.500,00 €
(-) Deducción por I+D+i	50.000,00 €
(=) Cuota líquida	197.500,00 €
Tipo efectivo sobre el resultado contable	19,75%
Tipo efectivo sobre la base imponible	19,95%

Ejemplo hipotético de elaboración propia

Nota: el cálculo aplica el tipo general del 25% previsto en el art. 29 LIS, un gasto no deducible conforme al art. 15 LIS, la reserva de capitalización del 20% del incremento de los fondos propios en la redacción dada al art. 25 LIS por la Ley 7/2024, y una deducción por I+D+i conforme al art. 35 LIS. El tipo efectivo varía según se calcule sobre el resultado contable antes de impuestos o sobre la base imponible.

El ejemplo muestra que el tipo efectivo varía según la magnitud utilizada como referencia. Calculado sobre el resultado contable antes de impuestos, refleja la carga fiscal en relación con el beneficio económico registrado por la empresa; calculado sobre la base imponible, mide la proporción de renta fiscalmente gravable que se transforma en cuota.

3. Tipo efectivo contable vs. tipo efectivo fiscal

El tipo efectivo no constituye un dato único, pues su valor depende de la magnitud utilizada como denominador, de modo que una misma cuota puede traducirse en tipos

efectivos muy distintos según se relacione con el resultado contable o con la base imponible. La elección no es un tecnicismo menor, de ella depende la imagen que se proyecta sobre la carga fiscal real de las empresas, como evidencia el debate público que ha rodeado a esta cuestión en España.

De esa diferencia surgen dos indicadores. El tipo efectivo fiscal relaciona la cuota líquida con la base imponible y mide qué proporción de la renta fiscalmente gravable se traduce en cuota. El tipo efectivo contable relaciona la cuota con el resultado contable antes de impuestos y mide qué parte del beneficio empresarial queda absorbida por el impuesto. A esta diferencia de denominador se añade un matiz adicional en el numerador, pues no siempre se está comparando la misma magnitud: la cuota líquida refleja el impuesto resultante de la liquidación fiscal del ejercicio, mientras que el gasto contable por impuesto sobre beneficios incorpora también los efectos del impuesto diferido derivados de diferencias temporarias. La AEDAF ha advertido que la confusión entre cuota líquida, impuestos pagados e impuesto devengado puede distorsionar la medición del tipo efectivo, especialmente cuando se utilizan resultados agregados de grupos multinacionales (AEDAF, 2021)².

La divergencia entre ambos tipos procede, sobre todo, de los ajustes que median entre el resultado contable y la base imponible. Cuando estos ajustes son reducidos, los dos indicadores prácticamente coinciden, como ocurría en el ejemplo de la Tabla 1, en el que una sociedad doméstica de tamaño reducido arrojaba un 19,75% sobre el resultado contable y un 19,95% sobre la base imponible. La brecha se ensancha, en cambio, en los grandes grupos multinacionales, donde adquieren especial relevancia las exenciones destinadas a evitar la doble imposición. Entre ellas se encuentran la exención sobre dividendos y rentas derivadas de la transmisión de participaciones, prevista en el art. 21 LIS, y la aplicable a determinadas rentas obtenidas en el extranjero a través de establecimientos permanentes, regulada en el art. 22 LIS. A ello se suman los efectos propios de la consolidación fiscal, que pueden modificar la relación entre el resultado contable agregado y la base imponible del grupo. Todos estos elementos pueden reducir

² El informe de AEDAF se basa en datos de 2018 y fue publicado antes de la introducción del Pilar Dos y de la aprobación de la Ley 7/2024. Por ello, no se utiliza aquí como fuente de actualización cuantitativa del tipo efectivo en España, sino como referencia metodológica sobre los problemas derivados de comparar tipos efectivos calculados a partir de magnitudes distintas, en particular resultado contable, base imponible, cuota líquida, impuestos pagados e impuesto devengado.

de forma significativa la base imponible respecto del resultado contable, de modo que el tipo efectivo contable se sitúe por debajo del tipo efectivo fiscal.

La diferencia entre ambos indicadores también se observa en los datos agregados. Según el Informe anual de recaudación tributaria de 2025, la Agencia Tributaria estima que el tipo efectivo sobre la base imponible consolidada del Impuesto sobre Sociedades se situó en torno al 21,1%, mientras que el tipo calculado sobre los beneficios, excluidas las sociedades que tributan a tipos del 0% y 1%, alcanzó aproximadamente el 12,8% (AEAT, 2026). Esta distancia confirma que el tipo efectivo varía de forma significativa según la magnitud utilizada como referencia y ayuda a explicar el debate sobre la carga real que soportan las grandes empresas. La AEDAF, desde una perspectiva metodológica y con datos anteriores al Pilar Dos, ya había advertido que el indicador calculado sobre el resultado contable agregado puede no ser representativo cuando incorpora resultados mundiales, rentas de fuente extranjera y dividendos ya gravados previamente, así como magnitudes de caja que no coinciden con el impuesto devengado (AEDAF, 2021). El segundo ejemplo, recogido en la Tabla 2, traslada esta lógica a un grupo con elevados dividendos de fuente extranjera y muestra cómo la exención del artículo 21 abre por sí sola una brecha considerable entre ambos tipos.

Tabla 2. *Efecto de la exención de dividendos extranjeros en la brecha entre tipo efectivo fiscal y contable*

Concepto	Importe
Resultado contable antes de impuestos	500.000.000,00 €
(-) Exención de dividendos de fuente extranjera (95%, art. 21 LIS)	380.000.000,00 €
(=) Base imponible	120.000.000,00 €
(×) Tipo de gravamen general	25,00%
(=) Cuota íntegra	30.000.000,00 €
Tipo efectivo fiscal (cuota íntegra / base imponible)	25,00%
Tipo efectivo contable (cuota íntegra / resultado contable)	6,00%

Ejemplo hipotético de elaboración propia

Nota: el grupo obtiene 400.000.000 € de dividendos procedentes de filiales extranjeras que cumplen los requisitos del art. 21 LIS, exentos en un 95%, por lo que 380.000.000 € no se integran en la base imponible y el 5% restante permanece sujeto a gravamen. Se prescinde de deducciones y bonificaciones para aislar el efecto de la exención, de modo que la cuota íntegra coincide con la magnitud utilizada para calcular ambos tipos

efectivos. La amplitud de la brecha entre el tipo efectivo fiscal, calculado sobre la base imponible, y el tipo efectivo contable, calculado sobre el resultado contable antes de impuestos, ilustra el efecto de las exenciones para evitar la doble imposición.

Esta distinción tiene una consecuencia directa para el conjunto del análisis. Las comparaciones internacionales de la carga fiscal societaria deben precisar qué tipo efectivo manejan, pues contraponer el tipo efectivo contable de un país con el tipo nominal o con el tipo efectivo fiscal de otro puede conducir a comparar magnitudes no homogéneas. La cautela metodológica resulta, por ello, imprescindible antes de extraer conclusiones sobre la competitividad fiscal relativa de un Estado.

La brecha entre el tipo efectivo contable y el fiscal se explica, en buena medida, por el juego de las exenciones y de los incentivos que el ordenamiento incorpora al cálculo de la base.

4. Incentivos fiscales y atracción de inversión

El análisis anterior ha mostrado que las exenciones, deducciones e incentivos fiscales constituyen uno de los factores que explican la distancia entre el tipo nominal y la carga efectiva del Impuesto sobre Sociedades. Es momento ahora de examinarlos desde su función económica, en la medida en que operan como instrumentos de política fiscal a disposición del legislador y como técnicas de fomento orientadas a promover determinadas conductas económicas o sociales (Pascua Mateo, 2023). En el marco de soberanía condicionada y de competencia descrito en el Bloque III, estos mecanismos permiten modular la carga tributaria de determinadas actividades o estructuras empresariales sin alterar formalmente el tipo general del impuesto. El sistema español no es una excepción y articula un conjunto de incentivos orientados a favorecer la capitalización empresarial, la innovación, la internacionalización y la localización de actividad económica.

Entre los instrumentos más relevantes destacan cinco categorías. En primer lugar, la reserva de capitalización, prevista en el art. 25 LIS, incentiva la retención de beneficios y el fortalecimiento de los fondos propios mediante una reducción de la base imponible vinculada al incremento de dichos fondos. En segundo lugar, la deducción por actividades de investigación, desarrollo e innovación tecnológica, regulada en el art. 35 LIS, opera sobre la cuota y busca favorecer el esfuerzo inversor en actividades innovadoras. En tercer

lugar, el régimen de reducción de las rentas procedentes de determinados activos intangibles, conocido como *patent box* y regulado en el art. 23 LIS, permite reducir la integración fiscal de determinadas rentas derivadas de la cesión o transmisión de intangibles. En cuarto lugar, las exenciones sobre dividendos, plusvalías y rentas de establecimientos permanentes en el extranjero, previstas en los arts. 21 y 22 LIS, contribuyen a evitar la doble imposición internacional y pueden incidir en la localización de estructuras de participación empresarial. A ellos se añade, como incentivo territorial singular, el régimen de la Zona Especial Canaria, que permite aplicar un tipo especial del 4% sobre la parte de la base imponible correspondiente a las operaciones realizadas material y efectivamente en el archipiélago, siempre que la entidad cumpla los requisitos exigidos para acogerse al régimen (AEAT, 2026).

Eso sí, estos incentivos tienen una dimensión recaudatoria que no puede obviarse. En la medida en que reducen la base imponible o minoran la cuota, implican una renuncia parcial de ingresos públicos orientada a favorecer determinadas conductas económicas. Por ello, suelen analizarse desde la categoría de los beneficios fiscales, cuya cuantificación permite aproximar el coste presupuestario asociado a cada medida y someter su utilidad a una evaluación periódica en función del interés general perseguido (Pascua Mateo, 2023). La valoración de estos instrumentos exige ponderar el sacrificio recaudatorio que comportan frente al objetivo económico que persiguen, ya sea la capitalización empresarial, la innovación, la internacionalización o la localización de actividad y empleo.

Examinados en el contexto europeo, estos incentivos pueden entenderse como manifestaciones de competencia fiscal legítima cuando se configuran de forma transparente, se aplican con carácter general a los contribuyentes que reúnen los requisitos legales y se vinculan a una actividad económica real. El régimen de reducción de rentas procedentes de determinados activos intangibles, habitualmente conocido como *patent box*, ilustra esta evolución, en la medida en que su diseño ha debido adaptarse progresivamente a las exigencias internacionales de sustancia económica y vinculación entre el beneficio fiscal y la actividad desarrollada por el contribuyente. La entrada en vigor del nivel mínimo global de imposición introduce, además, un límite adicional, pues puede reducir la eficacia de determinados incentivos para los grandes grupos sujetos al Pilar Dos cuando estos contribuyan a situar el tipo efectivo jurisdiccional por debajo del

mínimo exigido, desplazando parcialmente la competencia hacia incentivos no fiscales o hacia factores de localización distintos de la carga tributaria (Sevilla Bernabéu, 2025). Su impacto, sin embargo, no alcanza por igual a todos los contribuyentes ni elimina la función de estos incentivos respecto de las empresas que quedan fuera de su ámbito de aplicación.

La eficacia de estos incentivos debe valorarse con cautela. La decisión de invertir, innovar o localizar una actividad en un territorio no depende exclusivamente de la fiscalidad. Los incentivos pueden mejorar la rentabilidad esperada de determinados proyectos y reducir el coste asociado a actividades especialmente sensibles, como la I+D+i o la explotación de activos intangibles, pero su eficacia se ve condicionada por otros factores, entre ellos el tamaño del mercado, la disponibilidad de capital humano cualificado, la seguridad jurídica, la calidad institucional y la estabilidad regulatoria. El incentivo fiscal opera, por ello, como una variable relevante dentro de una decisión empresarial más amplia, pero rara vez como un factor determinante por sí solo.

El sistema español articula así, diversos incentivos que permiten modular la carga efectiva del Impuesto sobre Sociedades sin alterar formalmente su tipo general. Estos mecanismos se orientan a finalidades diversas, como la capitalización empresarial, la innovación, la internacionalización y la localización de actividad económica, y muestran que España conserva ciertos márgenes de actuación fiscal dentro del marco de competencia y soberanía condicionada.

5. Evolución reciente de la fiscalidad empresarial española (1995-2025)

La evolución de la fiscalidad societaria española durante las tres últimas décadas permite situar el caso nacional dentro de la dinámica europea analizada en el bloque anterior. En 1995, el tipo nominal general del Impuesto sobre Sociedades en España se situaba en el 35%, prácticamente coincidente con la media de la Unión Europea, que ese mismo año alcanzaba el 35,3%. España arrancaba en una posición plenamente alineada con la de su entorno, sin que su carga nominal la distinguiera del resto de los socios comunitarios. Esa coincidencia inicial constituye el punto de referencia frente al cual cobra sentido la divergencia posterior, pues permite apreciar que las trayectorias de España y de la media europea, partiendo de un mismo nivel, se separaron de forma apreciable en el transcurso de las décadas siguientes.

A partir de ese punto común, la trayectoria española siguió un descenso tardío y escalonado. El tipo general se mantuvo en el 35% hasta mediados de la década de 2000 y solo comenzó a reducirse con la reforma operada por la Ley 35/2006, que rebajó el tipo en cinco puntos de forma gradual, situándolo en el 32,5% en 2007 y en el 30% en 2008 (Ley 35/2006). La siguiente reducción llegó con la Ley 27/2014, que fijó el tipo en el 28% para 2015 y en el 25% a partir de 2016, nivel en el que permanece en la actualidad (Ley 27/2014). La Figura 4 representa esta evolución y la contrasta con la media europea, lo que permite visualizar tanto el carácter escalonado del descenso español como su menor profundidad.

Figura 4. *Evolución comparada del tipo nominal del Impuesto sobre Sociedades en España y en la Unión Europea (1995-2025)*

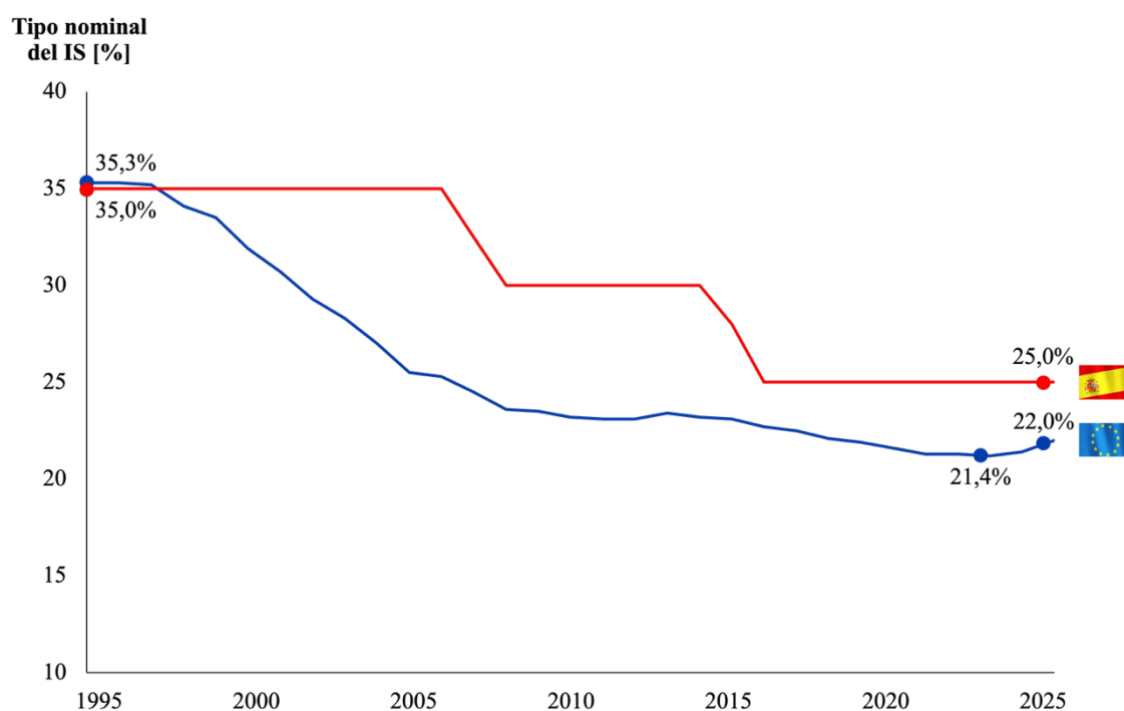


Figura de elaboración propia a partir de los datos de (OECD, 2025).

La comparación con la trayectoria europea revela una divergencia significativa. Mientras la media de la Unión inició su descenso con mayor anticipación y lo prolongó hasta el entorno del 21% al 22%, España redujo su tipo más tarde y en menor medida, de modo que la diferencia inicial de apenas tres décimas se transformó en una distancia próxima a los tres puntos a favor de un mayor gravamen nominal español. El resultado es que España pasó de situarse en la media comunitaria a ocupar una posición en el grupo intermedio-

alto de la Unión. La trayectoria comparada muestra, así, una reducción española más contenida que la observada en la media europea.

La evolución de la fiscalidad societaria española durante las tres últimas décadas permite situar el caso nacional dentro de la dinámica europea analizada en el bloque anterior. La Ley 27/2014 consolidó la reducción del tipo general hasta el 25% y mantuvo una estructura del impuesto en la que la determinación de la base imponible y la aplicación de incentivos conservan un papel central. La reforma más reciente, introducida por la Ley 7/2024, responde a una lógica distinta, al incorporar el impuesto complementario derivado del Pilar Dos y modificar determinados elementos internos del tributo, entre ellos los tipos aplicables a microempresas y entidades de reducida dimensión. La trayectoria española combina, por tanto, rebajas de tipos, ajustes en la base y medidas selectivas de incentivos.

Esta evolución refleja bien la posición española. España conserva la capacidad formal de fijar el tipo del Impuesto sobre Sociedades y de modular su estructura interna, pero lo hace dentro de un marco europeo e internacional que estrecha progresivamente su margen efectivo de decisión. El caso español aparece como una expresión bastante adecuada de la soberanía fiscal condicionada: un Estado que mantiene la titularidad de su impuesto, pero cuya capacidad para utilizarlo como herramienta competitiva se encuentra cada vez más limitada.

V. Análisis empírico comparado, España en el contexto europeo

1. Diseño metodológico, muestra y variables del análisis

Tras el análisis técnico del Impuesto sobre Sociedades español, el trabajo aborda ahora su comparación europea y sitúa la configuración jurídica del tributo dentro del comportamiento fiscal de los Estados. El propósito es contrastar de forma empírica las dinámicas conceptuales desarrolladas previamente. La soberanía fiscal condicionada, introducida en el segundo bloque, y la tensión entre competencia y cooperación, examinada en el tercero, se proyectan aquí sobre la conducta efectiva de un conjunto de Estados miembros. El objetivo es observar cómo distintos países ejercen en la práctica el margen de maniobra acotado que define su autonomía fiscal dentro de la Unión.

Para este propósito, el análisis se apoya en una comparación cuantitativa de casos nacionales. La comparación sistemática de casos nacionales permite captar el comportamiento estratégico de los Estados y observar cómo responden a un mismo marco europeo con decisiones fiscales diferenciadas. La Unión Europea ofrece para ello un escenario singular, al reunir a Estados sometidos a un mismo marco institucional y jurídico, pero con un margen relevante de decisión sobre la imposición directa. Esa combinación de marco común y autonomía fiscal permite interpretar las diferencias entre Estados como respuestas distintas a un mismo conjunto de incentivos y restricciones. La comparación adquiere así valor analítico, porque la variación observada en las decisiones fiscales remite a la estrategia de cada Estado más que a la disparidad de sus condiciones de partida.

La muestra seleccionada comprende, además de España, doce Estados miembros agrupados en cuatro modelos de posicionamiento estratégico ante la competencia fiscal. El primer grupo reúne a las grandes economías continentales, Alemania, Francia e Italia, caracterizadas por mercados internos amplios y tipos nominales elevados. El segundo agrupa a los centros financieros y polos de atracción de inversión, Irlanda, Países Bajos y Luxemburgo, cuya estrategia descansa en regímenes favorables y en una intensa presencia de capital extranjero. El tercero corresponde al modelo nórdico, integrado por Suecia, Dinamarca y Finlandia, que combinan tipos moderados con una elevada carga fiscal global y una fuerte institucionalidad. El cuarto comprende a los Estados de Europa central y oriental, Hungría, Bulgaria y Polonia, que compiten principalmente mediante tipos reducidos. La agrupación no responde a una clasificación jurídica, sino a la lógica de representar respuestas diferenciadas dentro de un mismo sistema, lo que permite contrastar la posición española frente a un abanico de estrategias y no frente a un promedio indiferenciado.

El análisis se articula en torno a tres variables, concebidas como indicadores del comportamiento de cada Estado. La primera es el tipo nominal del Impuesto sobre Sociedades, entendido como el instrumento más visible y declarado de la competencia fiscal, aquel mediante el cual un Estado señala su disposición a atraer actividad económica. La segunda es la recaudación efectiva del impuesto en proporción al producto interior bruto, que mide el resultado fiscal real con independencia del tipo formal y revela el rendimiento que cada sistema obtiene de su base imponible. La tercera es el stock de

inversión extranjera directa entrante en proporción al producto interior bruto, tomado como medida aproximada del éxito de cada Estado en la atracción de capital relativa al tamaño de su economía y, por tanto, del efecto último que la política fiscal persigue. Las tres variables, en conjunto, permiten distinguir entre la estrategia declarada, el resultado recaudatorio y el desenlace en términos de inversión.

El análisis toma como referencia el ejercicio 2024, último para el que se dispone de datos definitivos y metodológicamente homogéneos en las tres variables, con el fin de ofrecer una fotografía comparada y consistente de la posición de España en el contexto europeo. La elección de este año responde a una razón de rigor, la recaudación armonizada conforme al Sistema Europeo de Cuentas correspondiente a 2025 no se publica hasta el último trimestre de 2026, y las posiciones de inversión extranjera directa de ese mismo año son aún preliminares e incompletas para algunos Estados de la muestra. Los tipos nominales y los datos de inversión extranjera directa proceden de las bases de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, que ofrecen series comparables para los Estados miembros y permiten excluir las sociedades instrumentales que inflan las cifras de los principales centros financieros. La información sobre la recaudación se toma de los datos de la Comisión Europea elaborados a partir de Eurostat. Cabe mencionar que para Bulgaria, ausente de las bases de la Organización por no ser país miembro, se recurre directamente a los datos de Eurostat, que integran la información del banco central búlgaro.

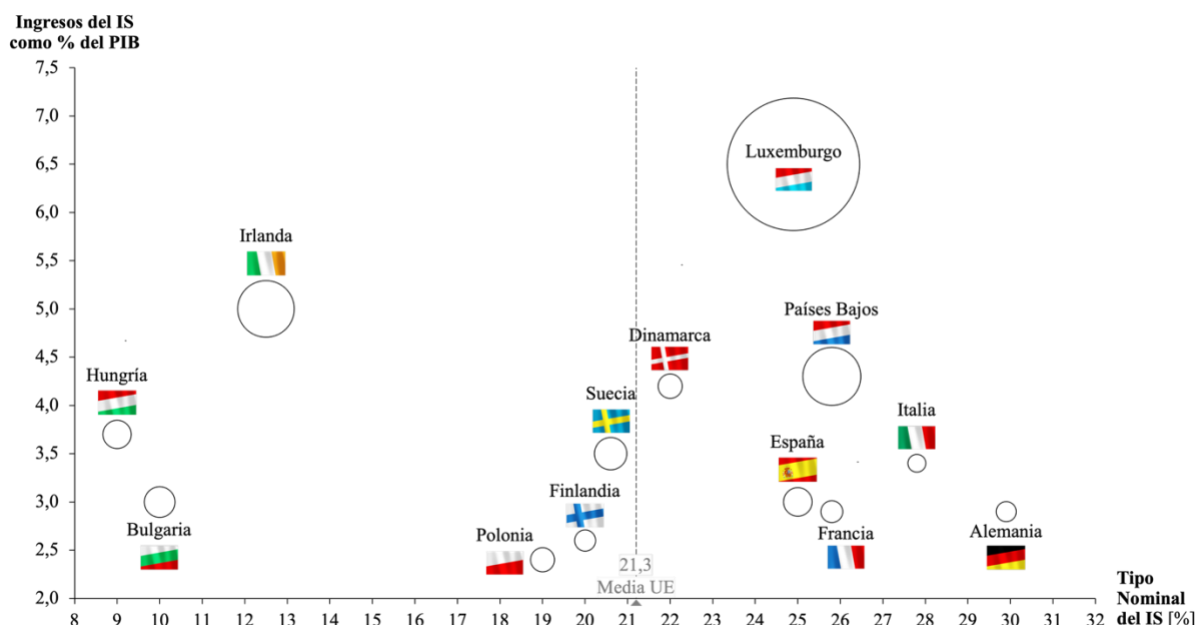
La comparación exige, por último, explicitar sus límites. El primero afecta a la inversión extranjera directa, cuyas cifras aparecen muy infladas en los centros financieros por la presencia de entidades con fines especiales, sociedades instrumentales sin actividad real que canalizan capital en tránsito, por lo que se emplean los datos depurados de tales entidades. El segundo límite deriva de la heterogeneidad de las bases imponibles entre Estados, que impide una comparación plenamente directa de la recaudación y aconseja interpretar las cifras como tendencias antes que como magnitudes equivalentes. A ello se añade que la medición de la recaudación no siempre coincide entre las fuentes nacionales y las armonizadas conforme al Sistema Europeo de Cuentas, de modo que se ha optado por estas últimas para preservar la comparabilidad. El tercero es la prudencia ante cualquier lectura causal, pues la inversión responde a múltiples factores ajenos a la fiscalidad, como el tamaño del mercado, la seguridad jurídica o la dotación de

infraestructuras. Con estas cautelas presentes, el siguiente epígrafe analiza la posición de España dentro del conjunto de Estados examinados.

2. Posición de España: tipos nominales, recaudación efectiva e inversión extranjera directa

España no se integra en ninguno de los cuatro modelos, sino que opera como caso de referencia contrastado frente a todos ellos, lo que permite leer su posición no en términos absolutos, sino relativos al abanico de estrategias que conviven dentro de la Unión. La Figura 5 sintetiza las tres variables (tipo nominal, recaudación efectiva y atracción de inversión) en un único plano y constituye el soporte visual del epígrafe.

Figura 5. Tipo nominal del IS, recaudación del IS sobre PIB y stock de IED entrante en los países de la muestra (2024)



Fuente: elaboración propia a partir de (Corporate Income Tax Rates in Europe, 2026), (Comisión Europea, 2025), (OECD, 2026) y (Eurostat, 2026)

Nota: El eje X recoge el tipo nominal combinado del Impuesto sobre Sociedades y el eje Y los ingresos del IS como porcentaje del PIB. El tamaño de las burbujas representa el stock de inversión extranjera directa entrante como porcentaje del PIB, excluidas las entidades con fines especiales, lo que permite comparar la intensidad relativa de atracción de inversión entre economías de distinto tamaño. La línea discontinua vertical indica la media de la UE-27 (21,3%), utilizada como umbral de referencia, sin que la UE-27 se incorpore como observación de la muestra. Para Bulgaria, al no figurar en las

bases de la OCDE, se emplean datos de Eurostat y se convierten a dólares mediante el tipo de cambio medio anual EUR/USD del BCE para 2024.

En el eje del tipo nominal, la media de la Unión Europea, situada en el 21,3%, funciona como umbral que divide la muestra en dos mitades nítidas (Corporate Income Tax Rates in Europe, 2026). Por encima de esa línea se sitúan las grandes economías continentales, con Alemania a la cabeza (29,9%), seguida de Italia (27,8%) y Francia (25,8%), junto a los dos centros financieros de tipo moderado, Países Bajos (25,8%) y Luxemburgo (24,9%). Por debajo se concentran los Estados de Europa central y oriental, que compiten de forma abierta por la vía del tipo, con Hungría (9,0%) y Bulgaria (10,0%) en el extremo inferior, así como el modelo nórdico, que se mantiene en una franja intermedia (20,0% a 22,0%). España, con un 25,0%, se ubica claramente en la mitad alta, apenas por debajo de Francia y prácticamente a la par de los Países Bajos, lo que confirma que no recurre al tipo nominal como instrumento de competencia.

El eje de la recaudación sobre el producto interior bruto introduce la primera tensión analítica del bloque. Los tres centros financieros encabezan la muestra, con Luxemburgo (6,5%), Irlanda (5,0%) y Países Bajos (4,3%) muy por encima del resto. El caso de Irlanda resulta especialmente revelador, al obtener la segunda mayor recaudación relativa de toda la muestra con uno de los tipos nominales más bajos (12,5%), lo que evidencia que la cifra estatutaria dice poco por sí sola sobre el rendimiento real del impuesto. España recauda en torno al 3,0% del producto interior bruto, justo por debajo de la media de la UE-27 (3,3%) y muy lejos de los polos de atracción, en una posición que la sitúa entre las economías de recaudación media. Es aquí donde España y Francia resultan casi indistinguibles, con un tipo y una recaudación prácticamente idénticos (25,0% y 3,0% frente a 25,8% y 2,9%), de modo que en el gráfico sus burbujas casi se solapan.

El eje de la inversión extranjera directa exige una observación previa sobre la magnitud absoluta de las cifras, que por sí sola anticipa el patrón. En valores brutos, los Países Bajos acumulan un stock de inversión entrante de 2,6 billones de dólares, superior al de Alemania (1,24 billones) pese a contar con una economía sensiblemente menor, y Luxemburgo concentra un stock equivalente al alemán (1,19 billones) con una fracción mínima de su tamaño (OECD, 2026). Esa desproporción entre el volumen de inversión y el tamaño de la economía receptora es la que hace necesario normalizar la variable por el producto interior bruto. Medida en términos relativos, la distorsión se vuelve inequívoca.

El stock de inversión entrante alcanza el 1.273% del producto interior bruto en Luxemburgo, el 216% en los Países Bajos y el 192% en Irlanda, cifras que confirman a estos tres Estados como polos de atracción y que el tamaño de las burbujas refleja de inmediato. España, con un stock equivalente al 52,6% de su producto interior bruto, se sitúa por debajo de la media de la UE (64,2%), pero por encima de las tres grandes economías continentales, Alemania (26,5%), Francia (30,6%) e Italia (20,6%). El contraste con Francia es significativo ya que pese a compartir tipo y recaudación, España atrae una inversión relativa notablemente mayor, lo que podría sugerir que su atractivo descansa, al menos en parte, en factores como el tamaño de su mercado interno, su posición geográfica como puerta de entrada hacia Latinoamérica y el norte de África, o la dotación de infraestructuras, antes que en el diseño del tributo (ICEX España, 2025).

Leídos los tres ejes en conjunto, el rasgo más relevante es que la tipología de cuatro modelos definida con anterioridad encuentra un claro reflejo en los datos. Las grandes economías continentales se agrupan en la zona de tipos altos, recaudación moderada y burbujas pequeñas; los centros financieros ocupan la franja superior con las mayores recaudaciones y las burbujas más voluminosas; el modelo nórdico se concentra en una banda intermedia y homogénea; y los Estados del este se alinean en el margen izquierdo de tipos reducidos. Que una clasificación definida sobre criterios estratégicos se confirme al proyectar las variables refuerza la validez de la muestra y la lectura de fondo. España, por su parte, comparte con las grandes economías continentales la estructura básica de tipo intermedio-alto y recaudación media, pero se distingue de ellas en que atrae una inversión extranjera directa relativa sensiblemente mayor que ellas, lo que impide asimilarla sin más a ese grupo y la configura como un caso de perfil propio. La conclusión que de ello se desprende, y que el epígrafe siguiente desarrolla, es que la posición competitiva de España descansa menos en el tipo nominal que en el tamaño de su mercado, la configuración de su base imponible y un conjunto de factores no fiscales que el análisis de los patrones permitirá precisar.

3. Patrones observados y lectura comparada

Situada ya la posición de España, el análisis pasa de la descripción a la interpretación. La Figura 5 no demuestra relaciones de causalidad, pues la inversión y la recaudación responden a factores múltiples que un gráfico no puede aislar, pero sí permite observar regularidades sólidas en el comportamiento fiscal de los Estados miembros: quién

compite mediante el tipo, quién obtiene mayor recaudación, quién concentra la inversión y qué lugar ocupa España en ese conjunto. La pregunta ya no es únicamente dónde se sitúa España, sino qué revela la distribución de los Estados sobre la naturaleza de la competencia fiscal dentro de la Unión y, por extensión, sobre quién dispone realmente de margen para ejercerla.

El primer patrón que se desprende de los datos es que el tipo nominal no predice por sí solo la recaudación. El caso de Irlanda es el más elocuente, pues combina el tipo nominal más bajo de la muestra, un 12,5%, con una recaudación del Impuesto sobre Sociedades sobre el producto interior bruto del 5,0%, muy superior a la de numerosas economías de tipo más elevado. El fenómeno confirma, de forma comparada, lo que el análisis técnico del bloque anterior ya había anticipado sobre la brecha entre el tipo nominal y el tipo efectivo. El tipo nominal ofrece una primera señal, pero el resultado fiscal depende de la base que cada Estado logra atraer y retener. Además, parte de esa elevada recaudación relativa refleja base atraída y beneficios contabilizados en la jurisdicción más que actividad económica real, que es precisamente la materia sobre la que actúa el impuesto mínimo global. El tipo reducido puede interpretarse como un mecanismo de atracción de bases móviles y no únicamente como una renuncia recaudatoria, en la línea de lo que sostiene la literatura sobre competencia fiscal (Genschel & Schwarz, 2011).

El segundo patrón es que esa competencia no opera de igual modo para todos los Estados, sino que es asimétrica según el tamaño y el modelo económico. Las grandes economías continentales pueden sostener tipos elevados porque ofrecen mercado interno amplio, escala, infraestructuras y demanda, factores de localización que las hacen atractivas con independencia del diseño del tributo. Los Estados pequeños, periféricos o especializados, que carecen de esas ventajas estructurales y encuentran en el tipo reducido una de las pocas palancas con que compensar su menor dimensión. Dicho de otra forma, lo que para una gran economía es una opción marginal, para una economía pequeña puede ser un instrumento central de posicionamiento. La Figura 5 lo expresa con mucha claridad, mientras que Alemania, Francia e Italia se sitúan en la franja de tipos altos, otros países como Irlanda, Hungría y Bulgaria ocupan la zona de tipos reducidos, aunque con resultados muy dispares en recaudación e inversión. Los Estados de menor tamaño tienen mayores incentivos para emplear el tipo como herramienta de diferenciación, porque la

pérdida recaudatoria sobre su base doméstica puede verse compensada por la atracción de bases móviles procedentes de economías mayores (Genschel & Schwarz, 2011).

El tercer patrón constituye el núcleo de la lectura crítica y exige partir de la narrativa oficial. El impuesto mínimo global del Pilar Dos dice presentarse como un instrumento de cooperación destinado a frenar la carrera a la baja y a garantizar que los grandes grupos multinacionales soporten una tributación mínima allí donde operan. Esta lectura es real y debe reconocerse. Ahora bien, la literatura advierte que el Pilar Dos además de operar como medida contra el traslado de beneficios, funciona también como una forma de limitar determinadas estrategias de competencia fiscal por debajo del límite común (Devereux & Vella, 2023). Y es en esta segunda lectura donde la Figura 5 resulta reveladora.

El impuesto mínimo no elimina la competencia fiscal, pero sí reduce el margen para competir mediante una baja tributación efectiva. Conviene aquí ser técnicamente preciso, porque el Pilar Dos no fija un tipo nominal mínimo, sino un tipo efectivo mínimo del 15%, de modo que la proyección del umbral sobre el eje de tipos nominales de la Figura 5 es una aproximación visual y no una equivalencia exacta. Esa precisión, lejos de debilitar el argumento, lo refuerza, pues el límite alcanza la competencia por baja tributación en sus dos variantes. La primera es la del tipo nominal reducido, visible en Irlanda, Hungría y Bulgaria; la segunda es la de la base estrechada y los tipos efectivos bajos pese a un nominal elevado, propia de centros financieros como Países Bajos y Luxemburgo. Ambas variantes son las herramientas de los Estados pequeños y especializados; ninguna es la de las grandes economías continentales, que ya tributaban a tipos efectivos altos y a las que el impuesto mínimo común, apenas limita. El resultado es que una regla presentada como cooperación neutral produce un efecto materialmente asimétrico. Favorece a los Estados que ya ocupaban una posición estructural fuerte y reduce el margen de quienes empleaban la fiscalidad como ventaja compensatoria, una crítica formulada con especial intensidad desde la perspectiva de los países en desarrollo (Sevilla Bernabéu, 2025).

El Pilar Dos puede leerse como un instrumento mediante el cual las grandes economías continentales, que son además los principales Estados de residencia de los grupos multinacionales, protegen su base imponible frente a la competencia de jurisdicciones de menor tamaño. No es necesario sostener que esa fuese la única intención política, porque

además es difícil de probar, pero basta con constatar que sus efectos son funcionalmente compatibles con ese interés. La posibilidad de que un Estado de tipo bajo eleve su tributación al 15% y recaude él mismo el complemento no altera esta lectura. Aunque retenga el ingreso, habrá tenido que renunciar a su estrategia de tipo reducido, de modo que su principal herramienta competitiva queda neutralizada.

El cuarto patrón extiende esta lógica más allá de la Unión. Si dentro de la UE la asimetría es ante todo de tamaño de mercado, adopta la forma de una relación más desigual entre economías avanzadas y países en desarrollo. La asimetría se agrava, porque muchos países en desarrollo dependen en mayor medida de los incentivos fiscales para atraer inversión y disponen de menor capacidad administrativa y negociadora para capturar el impuesto complementario. El problema de fondo no es únicamente cuánto impuesto se paga, sino quién lo recauda. Si la recaudación adicional se desplaza hacia los Estados de residencia de las matrices, el Pilar Dos puede terminar reforzando a las economías avanzadas en lugar de corregir la desigualdad fiscal internacional, de modo que el país en desarrollo pierde la eficacia de su incentivo sin asegurarse el ingreso que la limitación promete (Brown, 2023). La Figura 5 refleja la situación previa al impuesto mínimo y permite identificar el espacio de baja tributación que la reforma busca limitar.

La percepción de que la gobernanza fiscal internacional ha estado dominada por la OCDE y el G20 explica, en parte, que muchos países en desarrollo hayan impulsado una alternativa en Naciones Unidas. En este contexto se sitúa la Convención Marco de Naciones Unidas sobre Cooperación Fiscal Internacional, promovida inicialmente por el Grupo Africano y apoyada por buena parte del Sur Global como una vía para reforzar el papel de Naciones Unidas en el régimen fiscal internacional al margen de instituciones lideradas por las economías desarrolladas (Heitmüller, 2025). El desplazamiento del debate desde la OCDE hacia Naciones Unidas muestra, en definitiva, que la fiscalidad internacional no es solo una cuestión técnica de reparto de bases imponibles, sino una disputa de poder sobre quién conserva margen para competir y quién queda sometido a las reglas fijadas por otros.

VI. Conclusiones

1. Conclusiones numeradas

El trabajo se propuso analizar la posición del Impuesto sobre Sociedades español en el proceso de integración fiscal europea, atendiendo a las tres tensiones enunciadas en el título y guiado por tres preguntas de investigación. Una vez desarrollado el marco conceptual, el análisis técnico del impuesto y la comparación empírica, los principales hallazgos pueden sintetizarse en las siguientes conclusiones.

Primera. La soberanía fiscal de los Estados miembros se ejerce hoy de forma condicionada. Los Estados siguen fijando sus tipos y conservan la competencia sobre la imposición directa, aunque su margen real de actuación se ha estrechado por la integración europea, la competencia entre jurisdicciones y la cooperación fiscal internacional. El Pilar Dos expresa con especial claridad esa transformación, al reducir la utilidad de la baja tributación como herramienta competitiva. La soberanía fiscal, por tanto, no desaparece, pero deja de operar como una potestad plenamente autónoma y pasa a ejercerse dentro de un marco cada vez más definido por reglas supraestatales.

Segunda. El diseño del Impuesto sobre Sociedades español genera una brecha estructural entre el tipo nominal y el tipo efectivo. El análisis técnico del caso español muestra que la base imponible parte del resultado contable y se corrige mediante ajustes extracontables, a los que se añaden deducciones, bonificaciones e incentivos que reducen la carga finalmente soportada respecto del tipo nominal del 25%. Esa diferencia forma parte de la arquitectura ordinaria del impuesto. Desde esta perspectiva, la competitividad fiscal de España descansa menos en el tipo nominal que en la configuración de la base imponible, en los incentivos y en factores ajenos al propio tributo. Los incentivos fiscales, además, tienen un coste recaudatorio y una eficacia condicionada, al tener la capacidad de mejorar la rentabilidad de determinados proyectos, aunque es difícil afirmar que influyan en una decisión empresarial de inversión por sí solos.

Tercera. La comparación europea muestra que el tipo nominal no predice por sí solo la recaudación ni la capacidad de atracción de inversión. El caso de Irlanda evidencia que un tipo reducido puede convivir con una elevada recaudación sobre el producto interior bruto cuando el Estado logra atraer bases imponibles procedentes de otras jurisdicciones. El análisis también confirma que la competencia fiscal opera de forma

asimétrica según el tamaño y el modelo económico de cada país. Las grandes economías continentales pueden sostener tipos más altos porque cuentan con mercados amplios, demanda interna e infraestructuras, mientras que los Estados pequeños o especializados encuentran en la baja tributación una palanca para compensar su menor dimensión.

Cuarta. España ocupa una posición híbrida dentro de la muestra comparada. Su tipo nominal se sitúa en una franja intermedia-alta, su recaudación por Impuesto sobre Sociedades se mantiene próxima a la media y su capacidad de atracción de inversión extranjera directa supera la de las grandes economías continentales, aunque queda lejos de los centros financieros. Esta combinación impide identificarla plenamente con alguno de los modelos analizados. La posición competitiva española descansa menos en el tipo nominal que en el tamaño de su mercado interno, su conexión entre Europa, América Latina y el norte de África, la seguridad jurídica, la dotación de infraestructuras y la configuración interna del impuesto

Quinta. El impuesto mínimo global preserva la posición competitiva de las grandes economías y restringe el margen fiscal de los Estados pequeños y en desarrollo. El Pilar Dos se presenta como una medida contra el traslado de beneficios y la carrera a la baja, aunque su impacto recae con mayor intensidad sobre la competencia basada en la baja tributación efectiva, utilizada especialmente por Estados pequeños o especializados. Las grandes economías continentales, apoyadas en mercados más amplios y bases fiscales más sólidas, resultan menos afectadas por ese límite. Esta asimetría se agrava en el plano global frente a los países en desarrollo y ayuda a explicar el desplazamiento del debate fiscal desde la OCDE hacia Naciones Unidas. En clave de relaciones internacionales, la cuestión decisiva trasciende el nivel de tributación y se desplaza hacia quién fija las reglas y quién recauda.

Sexta. El margen de mejora competitiva de España se sitúa principalmente en los factores no fiscales. El tipo nominal no constituye su principal vía de competencia y el impuesto mínimo global reduce todavía más la utilidad de una rebaja general del gravamen, que tendría un efecto competitivo limitado y un coste recaudatorio elevado. Las opciones más prometedoras pasan por reforzar la seguridad jurídica y la estabilidad normativa, orientar mejor los incentivos hacia objetivos de alto valor como la innovación y la capitalización, reducir la complejidad técnica del impuesto y aprovechar las ventajas estructurales del país, especialmente su mercado, sus infraestructuras y su posición

estratégica. Mejorar la competitividad del Impuesto sobre Sociedades español exige consolidar los factores que ya atraen inversión al margen del tipo porque la competencia basada en una rebaja general del gravamen ofrece hoy un recorrido limitado y un elevado coste recaudatorio.

2. Líneas de mejora y futuras vías de investigación

El análisis sugiere que el margen de mejora competitiva del Impuesto sobre Sociedades español se sitúa principalmente en los factores que rodean al tributo. De ahí se desprenden cuatro líneas de actuación. La primera consiste en reforzar la seguridad jurídica y la estabilidad normativa, reduciendo la frecuencia de las reformas, dado que la previsibilidad constituye un activo de atracción tan relevante como el propio gravamen. La segunda pasa por depurar la estructura de incentivos, orientándolos hacia objetivos de alto valor como la innovación y la capitalización empresarial, y sometiendo a una evaluación periódica de su coste recaudatorio frente a su eficacia real. La tercera apunta a reducir la complejidad técnica que ensancha la distancia entre el resultado contable y la base imponible, lo que mejoraría la transparencia del sistema y disminuiría los costes de cumplimiento. La cuarta exige aprovechar las ventajas estructurales del país, en particular su mercado interno, su posición geoestratégica y su dotación de infraestructuras, que el trabajo identifica como un atractivo inversor.

En cuanto a futuras vías de investigación, el propio análisis abre interrogantes que exceden su alcance. El más relevante surge del contraste entre España y Francia, que comparten un tipo nominal y una recaudación sobre el PIB muy similares, mientras que España atrae una inversión extranjera directa relativa notablemente mayor. Esa divergencia, que el presente trabajo solo puede constatar, merecería una investigación específica capaz de aislar el peso de cada determinante no fiscal, desde el tamaño y la apertura del mercado hasta la posición geográfica como conexión entre Europa, América Latina y el norte de África. Una segunda vía sería el seguimiento de los efectos del Pilar Dos una vez consolidada su aplicación, para comprobar si el impuesto mínimo altera la distribución de la inversión entre los modelos identificados. Ambas líneas permitirían avanzar desde la descripción de los patrones hacia la explicación de sus causas.

Bibliografía

- AEAT. (2026). *Informe anual de recaudación tributaria 2025*. Agencia Estatal de Administración Tributaria.
- AEAT. (2026). *Zona Especial Canaria*. Obtenido de Sede Electrónica de la Agencia Tributaria: <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/impuesto-sobre-sociedades/deducciones-beneficios-fiscales-impuesto-sobre-sociedades/beneficios-fiscales-canarias/zona-especial-canaria.html>
- AEDAF. (2021). *Los tipos efectivos del Impuesto sobre Sociedades en España: Análisis actualizado sobre datos de 2018*. Gabinete de Estudios AEDAF.
- Brown, C. (19 de Julio de 2023). *A global minimum tax: is Pillar Two fair for developing countries?* . Obtenido de International Centre for Tax & Development: <https://www.ictd.ac/blog/global-minimum-tax-pillar-two-fair-developing-countries/>
- Comisión Europea. (Junio de 2025). *Annual Report on Taxation: Table 55*. Obtenido de Taxation and Customs Union: https://taxation-customs.ec.europa.eu/document/download/aff28bc9-f9dc-4665-8510-72224c9e1ea9_en?filename=Annex_A_FINAL.pdf
- Dagan, T. (2024). Substantive tax sovereignty under globalization. *Tilburg Law Review*, 29, 1-9.
- Demougin, P., Kiss, Á., Leodolter, A., & Van Herck, K. (Marzo de 2026). *Corporate income taxation and investment: A review of empirical findings and policy issues in the EU context*. Obtenido de European Commission: <https://doi.org/10.2765/5202588>
- Devereux , M., & Vella, J. (2023). *The Impact of the Global Minimum Tax on Tax Competition*.
- Doyle, E., McCarthy, B., Tuck, P., & Barry, F. (2025). The evolution of the Irish 12.5 percent corporate tax rate: An oral history. *Enterprise & Society*, 26(4), 1385-1409.
- Enache, C. (16 de Enero de 2024). *Corporate Income Tax Rates in Europe*. Obtenido de Tax Foundation Europe: <https://taxfoundation.org/data/all/eu/corporate-income-tax-rates-europe/>
- Enache, C. (13 de Enero de 2026). *Corporate Income Tax Rates in Europe*. Obtenido de Tax Foundation Europe: <https://taxfoundation.org/data/all/eu/corporate-income-tax-rates-europe/>
- España. Jefatura del Estado. (2025). *Ley 7/2024, de 20 de diciembre, por la que se establecen un Impuesto Complementario para garantizar un nivel mínimo global de imposición para los grupos multinacionales y los grupos nacionales*

- de gran magnitud. Texto consolidado del 25 de julio de 2025. Boletín Oficial del Estado.*
- España. Jefatura del Estado. (2026). *Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. Texto consolidado del 21 de marzo de 2026. Boletín Oficial del Estado.*
- España. Jefatura del Estado. (2026). *Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio. Texto consolidado del 29 de abril de 2026. Boletín Oficial del Estado.*
- European Commission. (2023). *Proposal for a Council directive on Business in Europe: Framework for Income Taxation (BEFIT).* Strasbourg.
- Eurostat. (9 de Junio de 2026). *EU direct investment positions by country, ultimate and immediate counterpart and economic activity (BPM6).* Obtenido de Data Browser:
https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/bop_fdi6_pos__custom_21781927/default/table
- Gärtner, D. (2024). Recent developments in European corporate taxation law. *ERA Forum*, 25, 1-9.
- Genschel, P. (2002). Globalization, tax competition, and the welfare state. *Politics & Society*, 245-275.
- Genschel, P., & Schwarz, P. (2011). Tax competition: A literature review. *Socio-Economic Review*, 9(2), 339-370.
- Hakelberg, L. (2025). Forced exit from the joint-decision trap: US power and the harmonisation of company taxation in the EU. *Journal of European Public Policy*, 32(6), 1414-1438.
- Heitmüller, F. (2025). *Scenarios for Negotiating a UN Framework Convention on International Tax.* ICTD.
- ICEX España. (2025). *España: un país atractivo para la inversión.* ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.
- OECD. (24 de Noviembre de 2025). *Corporate Income Tax Rates Database.* Obtenido de OECD Data Explorer: <https://www.oecd.org/en/data/datasets/corporate-income-tax-rates-database.html>
- OECD. (2026). *Desafíos fiscales derivados de la digitalización de la economía: Reglas modelo globales contra la erosión de la base imponible (Pilar Dos).* Paris.

- OECD. (Abril de 2026). *FDI IN FIGURES*. Obtenido de https://www.oecd.org/en/publications/fdi-in-figures-april-2026_b3e12b44-en.html
- Pascua Mateo, F. (2023). Los beneficios fiscales: Una técnica administrativa de fomento, necesitada de evaluación periódica. *CEFLegal. Revista Práctica de Derecho*, 274, 85-120.
- Perotto, G. (2024). The fight against harmful tax competition in the EU: A limit to national fiscal autonomy? *European Papers*, 443-460.
- Rixen, T., & Dietsch, P. (2015). Global tax governance: What it is and why it matters. En *Global tax governance: What's wrong with it and how to fix it* (págs. 1-18). ECPR Press.
- Sanz Gadea, E. (2022). Relación entre normas contables y fiscales en la determinación de la base imponible del impuesto sobre sociedades: Análisis de la STS de 25 de octubre de 2021, rec. núm. 6820/2019. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 470, 91-108.
- Scharpf, F. (2006). The joint-decision trap revisited. *Journal of Common Market Studies*, 44, 845-864.
- Serrano Antón, F. (2025). El tratamiento de la conflictividad tributaria en el ámbito internacional. Experiencias de otros países y buenas prácticas. *Revista del IEE*(1 y 2), 117-128.
- Sevilla Bernabéu, B. (2025). El Pilar 2 de la OCDE. Un análisis de la tributación mínima global desde la perspectiva de la justicia fiscal para los países en desarrollo. *Crónica Tributaria*, 195(2), 131-166.
- Tandon, S. (2022). Assessing the impact of Pillar Two on developing countries. *Intertax*, 50(12), 923-935.

Anexo

1. Declaración de uso de herramientas de IA generativa

Nombre Grado:	Grado en Relaciones Internacionales
Nombre Alumno:	Pablo Gómez Noverques
Coordinador TFG:	Prof. Daniel Pérez Fernández
Nombre Directora de TFG:	Prof. Eva María Gil Cruz

Declaro que para la elaboración del presente Trabajo Fin de Grado se ha utilizado inteligencia artificial generativa como herramienta de apoyo.	SÍ	NO
	X	

1) Uso de la IA Generativo

Uso ético

	SÍ	NO
¿A la hora de usar la herramienta IA, en los <i>prompts</i> utilizados has incluido datos de carácter sensible o de carácter personal (fotos de personas reales, datos personales, etc.)? <i>Si tu respuesta es afirmativa especifica cuáles.</i>		X
¿Has orientado tu uso a suplantar tu trabajo personal sin hacer una revisión crítica de la extraído en la herramienta IA? <i>Si tu respuesta es afirmativa especifica cuáles.</i>		X
¿Has tenido en cuenta las recomendaciones académicas que te han hecho específicamente en el Grado sobre lo que está permitido o no con la IA?	X	

Uso técnico realizado:

¿Qué herramientas has utilizado (ChatGPT, Copilot, Claude, Nano Banana....)?
Especifica la versión o tipo de licencia.

ChatGPT y Claude (Haiku 4.5; Sonnet 4.6; Opus 4.7; Opus 4.8)

Marcar lo que corresponda:

☒ Generación de texto (*Especificar qué herramientas*) → Claude (Opus 4.7 y Opus 4.8)

☒ Reformulación (*Especificar qué herramientas*) → ChatGPT

☒ Traducción / corrección (*Especificar qué herramientas*) → ChatGPT

☒ Sugerencia de estructura (*Especificar qué herramientas*) → Claude (Opus 4.7 y Opus 4.8)

☐ Apoyo metodológico (*Especificar qué herramientas*) →

☒ Buscar o citar bibliografía (*Especificar qué herramientas*) → ChatGPT y Claude (Opus 4.7 y Opus 4.8)

☐ Generar contenido audiovisual (videos, infografías, audios, imágenes, gráficos. *Especifica en concreto qué contenidos has generado con IA además de citarlo correctamente en el trabajo.*

☒ Otros (*Especificar qué herramientas*) → Para la revisión del documento final en cuanto a gramática, estructura y conceptos (revisión de ideas, que se comprendan). ChatGPT y Claude (Opus 4.7 y Opus 4.8)

Confirmando que el contenido final ha sido revisado, corregido y validado íntegramente por mí como autor y asumo la plena responsabilidad académica del mismo.

La utilización de la IA no ha sustituido el análisis crítico, la reflexión personal ni el trabajo intelectual propio exigido en un TFG.

Firma: Pablo Gómez Noverques