



ICAIDE

LAS GANANCIAS EMPRESARIALES Y LA PLANIFICACIÓN FISCAL EN ESPAÑA Y LA UE

Una comparativa de diversos sistemas

Autor: Andrea Alcaraz Villodre
Director: M^a Teresa Corzo Santamaría

Madrid
Junio y 2015

Resumen

La UE no ha sido atribuida competencias fiscales por lo que coexisten 28 regímenes fiscales, uno por cada Estado miembro. Esta situación provoca que las empresas ejerzan una planificación fiscal abusiva en busca de una ventaja fiscal, y a que algunos Estados practiquen una competencia fiscal desleal arriesgándose a una amonestación de la Comisión Europea o incluso a ser llevados ante el TJUE por motivos como la discriminación por razón de la nacionalidad o la violación de las libertades de circulación. Además, la UE es una de las zonas con mayor carga fiscal a nivel internacional, destacando en relación con el impuesto que grava los beneficios empresariales España con uno de los mayores tipos nominales e Irlanda con uno de los menores, situándola en el foco de trascendentes polémicas. El propósito de la investigación es comparar el efecto sobre el beneficio neto y el valor actual de las empresas, que tiene el régimen general del impuesto sobre los beneficios empresariales de la legislación española, frente a los efectos que tiene su homóloga irlandesa. Para ello se lleva a cabo una revisión de la literatura del ordenamiento jurídico europeo y de las regulaciones del impuesto que gravan los beneficios empresariales tanto en España como en Irlanda destacando los elementos que conducen a sus respectivos tipos efectivos. Además, evidencia las diferencias de ambos regímenes fiscales a través de casos de estudio para la localización en España y en Irlanda, calculando los beneficios y valoración de una empresa española aplicando los correspondientes EATRs obtenidos por el método Devereux y Griffith.

Palabras clave

Fiscalidad empresarial, Impuesto sobre sociedades (IS), Unión Europea (UE), España, Irlanda, EATR, Beneficios netos, Valoración.

Abstract

The EU has not been conferred any competences in tax law, there so, 28 different regimens coexist inside it, one for every member State. As a result of this situation, enterprises try to exercise an abusive tax planning in search of fiscal advantages; and some States practice unfair tax competition, with the risk of being reprimanded by the European Commission, and even of being taken before the European Court of Justice for discrimination on grounds of nationality or for violation of the free movement freedoms. Besides, the EU is a region with one of the heaviest tax burden in the international sphere, where Spain stands out with one of the highest corporation income nominal tax rate, and Ireland with one of the lowest, placing it in the epicenter of important controversies. The purpose of the research is to compare the effect on the company's net profit and its present value, caused by the corporate income tax in the Spanish legislation to the Irish legislation. In order to do so, a review of the European legal system literature and the corporate income tax regulation in Ireland and Spain is carried out, emphasizing the elements that lead to their respective effective rates. Furthermore, the study highlights the differences between both tax regimes through the use of a case study under each legal system, estimating the benefits and value of a Spanish company using the corresponding Effective Average Tax Rates for each location, calculated with Devereux and Griffith's method.

Keywords

Company tax law, Corporate Income Tax (CIT), European Union (EU), Spain, Ireland, EATR, NOPAT, Valuation.

Índice de contenidos

1	Introducción	6
1.1	Estado de la cuestión.....	6
1.2	Objetivos, metodología y estructura	10
2	El impuesto sobre el beneficio de la actividad empresarial en la Unión Europea ..	15
2.1	Competencias de la Unión Europea.....	15
2.1.1	Competencias generales	15
2.1.2	Competencias fiscales	16
2.1.3	Competencias ejercidas	17
2.2	Fallas abiertas en el Derecho de la Unión Europea	18
2.2.1	La competencia fiscal desleal y las ayudas de Estado.....	19
2.2.2	La planificación fiscal abusiva	21
2.3	Datos y cifras fiscales de la Unión Europea y sus Estados miembros.....	23
3	El Impuesto sobre Sociedades en el Reino de España	27
3.1	Concepto y naturaleza.....	27
3.2	Elementos destacados	28
3.2.1	El hecho imponible, contribuyentes, residencia y período impositivo.....	28
3.2.2	La base imponible	29
3.2.3	El tipo de gravamen, la cuota íntegra y la cuota líquida	31
3.3	Análisis económico-financiero aplicado a un caso real en España.....	33
3.3.1	Aplicación del EATR español y beneficio neto obtenido en España durante el FY13	33
3.3.2	Proyección de los beneficios hasta 2022	33
3.3.3	Valor actual de la empresa si se localizara en España.....	34
4	<i>Corporation tax</i> en la República de Irlanda	36
4.1	Elementos destacados	36
4.1.1	El hecho imponible, contribuyentes, residencia y período impositivo.....	36
4.1.2	La base imponible	36
4.1.3	El tipo nominal, la cuota íntegra y la cuota líquida.....	36
4.2	Análisis económico-financiero aplicado a un caso real en Irlanda.....	37

4.2.1	Aplicación del EATR irlandés y beneficio neto obtenido en Irlanda durante el FY13	37
4.2.2	Proyección de los beneficios	37
4.2.3	Valor actual de la empresa si se localizara en Irlanda.....	38
5	Resultados	40
5.1	Comparativa de los beneficios empresariales obtenidos en cada Estado durante el FY13	40
5.2	Comparativa de la proyección de beneficios y del valor actual de la empresa en cada Estado.....	40
6	Conclusiones	41
7	Referencias.....	44

Índice de figuras

Figura I: Ilustración de la diferencia entre el tipo nominal y el tipo efectivo en el contexto de una liquidación.....	11
--	----

Índice de tablas

Tabla I: Aplicación del EATR, proyección y valoración actual de Barón de Ley, S.A. bajo el supuesto de localización en España.....	35
Tabla II: Aplicación del EATR, proyección y valoración actual de Barón de Ley, S.A. bajo el supuesto de localización en Irlanda	39
Tabla III: Comparativa del EATR y el NOPAT de 2013 dependiendo de la localización en España o en Irlanda.....	40
Tabla IV: Comparativa del EATR y el <i>equity value</i> actual dependiendo de la localización en España o en Irlanda.	40

Índice de anexos

Anexo I: Tipos nominales del impuesto sobre sociedades en la UE.....	48
Anexo II: Impuestos totales como % del PIB.....	49
Anexo III: <i>Impuestos sobre el capital como % del PIB</i>	50
Anexo IV: Tipo implícito del capital.....	51
Anexo V: Tipo implícito del ingreso/beneficio empresarial	52
Anexo VI: EATR por país entre 2000 y 2013	53

Abreviaturas

BINs Bases Imponibles Negativas

CC Código Civil

CC.AA. Comunidades Autónomas

CE Constitución Española

EATR Effective Average Tax Rate (tipo impositivo medio efectivo)

ETR Effective Tax Rate (tipo impositivo efectivo)

EM Estado miembro de la Unión Europea

FY Fiscal Year (año fiscal)

LGT Ley General Tributaria

LIS Ley del Impuesto sobre Sociedades

NOPAT Net Operating Profits After Tax

OCDE (OECD, en inglés) Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

UE Unión Europea

TFUE Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea

TJUE Tribunal de Justicia de la Unión Europea

TRLIS Texto Refundido sobre la Ley del Impuesto sobre Sociedades

TUE Tratado de la Unión Europea

WACC Weighted Average Cost of Capital

1 Introducción

1.1 Estado de la cuestión

El beneficio de una empresa se ve afectado por el Derecho tributario al que está sometido y en especial por el impuesto que grava los beneficios brutos o los ingresos¹ obtenidos por la actividad empresarial que disminuye el importe de su beneficio final. Esta disminución variará en función de la legislación que esté obligada a cumplir la empresa, llevándola a diseñar una estrategia de optimización fiscal buscando cumplir los requisitos necesarios para que sean gravadas por la legislación más favorable.

En España el ordenamiento jurídico tributario depende de otros ordenamientos externos pues se integró efectivamente como Estado miembro (en adelante, EM) de las entonces Comunidades Europeas el 1 de enero de 1986. En consecuencia, debe observar no sólo su ordenamiento jurídico interno sino también el de la actual Unión Europea (en adelante, UE); el Derecho tributario no es ninguna excepción. Sin embargo, dicho Tratado de Adhesión no es el único tratado internacional que vincula a España en materia tributaria pues en la actualidad existen otros convenios y el artículo 96 de la Constitución Española dispone que los tratados internacionales válidamente celebrados y una vez publicados debidamente forman parte el ordenamiento interno.

A mayor abundamiento, el artículo 7.1 de la Ley General Tributaria (en adelante, LGT) recoge como fuentes escritas² del ordenamiento jurídico tributario en España: la Constitución, los tratados o convenios internacionales que contengan cláusulas de naturaleza tributaria, las normas que dicte la Unión Europea y otros organismos internacionales a los que se atribuya el ejercicio de competencias en materia tributaria de conformidad con el art.93 de la Constitución, normas con fuerza de ley y disposiciones reglamentarias. Por tanto, queda claro que existen tres fuentes posibles dependiendo en el origen de la norma según los sujetos intervinientes en su

¹ El impuesto que grava la capacidad económica de las empresas o sujetos análogos recibe diferentes denominaciones, tanto los sujetos como la base imponible de la que parte varían (ej. el beneficio bruto contable o los ingresos contables) según la legislación aplicable. A lo largo del presente estudio nos referiremos a este impuesto con la denominación española (impuesto sobre beneficios) o impuesto que grava el beneficio/los ingresos de la actividad empresarial/de la empresa, sin limitar las características particulares que ostenta cada sistema.

² Si bien el artículo 1.1 del Código Civil dispone el régimen general las fuentes del Derecho español debido al principio de legalidad que rige en el ordenamiento jurídico tributario las fuentes no escritas contempladas en dicho artículo tienen una eficacia limitada.

promulgación (que en todo caso es asumida como Derecho español en virtud de la Constitución): Derecho Internacional, Derecho de la Unión Europea y Derecho interno.

El Derecho Internacional en materia tributaria proviene de la ratificación por dos o más sujetos de Derecho Internacional (principalmente Estados y Organizaciones Internacionales) de un convenio o tratado bilateral o multilateral, respectivamente. En este sentido, abundan los convenios internacionales para evitar la doble imposición suscritos entre España y terceros Estados. Además, sobresale el papel de las organizaciones internacionales de las que España es miembro, por un lado la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (en adelante, OCDE u OECD, en inglés) de la que resultan jurídicamente vinculantes el tratado constitutivo y las decisiones, teniendo además fuerza política o moral el resto de sus actos como las recomendaciones, numerosas en el ámbito fiscal (OECD, n.d.). Por otro lado, la Unión Europea en lo que a sus tratados constitutivos y sus modificaciones se refiere por su naturaleza de tratado internacional, esto es, el derecho originario de la Unión. El Derecho derivado de la Unión Europea se considera una fuente diferente puesto que emana directamente de las instituciones de la Unión Europea a las que en virtud del tratado constitutivo se los Estados miembros le han atribuido competencias y prima sobre el derecho interno (Mangas Martín y Liñán Nogueras, 2010).

Por todo lo expuesto, es importante con objeto de determinar la legislación aplicable tener en consideración el Derecho interno pero también el Derecho Internacional y el Derecho de la Unión Europea.

Procede subrayar que en el Derecho de la Unión Europea rige como principio fundamental, entre otros, la cooperación leal entre los Estados y la Unión que implica: (i) la colaboración activa de los EM adoptando medidas generales o particulares para asegurar el cumplimiento del Derecho de la Unión, (ii) la abstención de los EM de adoptar medidas que pongan en peligro la realización de los fines de los Tratados, (iii) facilitar a las Instituciones el cumplimiento de sus misiones (Mangas Martín y Liñán Nogueras, 2010). Asimismo, el art. 18 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (en adelante, TFUE) prohíbe la discriminación por razón de la nacionalidad y el art. 26 TFUE ordena la adopción por parte de la Unión de las medidas destinadas a establecer o garantizar el funcionamiento del mercado interior de conformidad con los

Tratados, entendiéndose por tal “un espacio sin fronteras interiores, en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales estará garantizada”.

De ahí que, según la Unión Europea (2015), la fiscalidad de cada Estado deba ser equitativa, no pueda resultar discriminatoria y deba respetar la libre circulación del mercado interior. No obstante, recientemente se ha desatado una polémica en torno a la regulación interna de determinados Estados miembros que favorece sensiblemente a las empresas sujetas a su régimen de tributación de beneficios empresariales, y en el ojo del huracán encontramos entre otros a la República de Irlanda.

Irlanda, que entró en las entonces Comunidades Europeas en 1973 (5 años antes que España), es uno de los Estados miembros con menor tipo impositivo nominal del impuesto que grava los beneficios empresariales en la Unión Europea, de tan sólo un 12,5%. Los únicos Estados miembros cuyo tipo impositivo nominal es inferior son los últimos que ingresaron en la Unión Europea (en 2007), Bulgaria y Rumanía, con un tipo nominal del 10%, y solamente Chipre (que ingresó en la “Gran Ampliación” de 2004) iguala el tipo de Irlanda, los demás Estados miembros no bajan de un tipo del 15% y la mayoría tienen un tipo superior al 20%. Estos tres Estados (Bulgaria, Rumanía y Chipre) podrían ver justificado su tipo nominal por su más reciente integración sin cumplir del todo los requisitos de la Unión Europea, con unas economías y estructuras políticas y jurídicas más atrasadas, y que todavía se encuentran en un proceso de adaptación y no forman parte de la Zona Euro aún, pero este no es el caso de Irlanda³.

Además están saliendo a la luz varios escándalos de multinacionales que se mueven en el filo de la legalidad lo que lleva a que su actuación sea objeto de un reproche moral que afecte a su reputación, pero también son susceptibles de un reproche legal por planificación fiscal abusiva en fraude de ley equiparándolo a evasión fiscal. Un ejemplo de ello es Apple que según The Associated Press (2013) solamente pagó 10 millones de dólares de un beneficio bruto de 22 mil millones de dólares en 2013 aprovechando un agujero en la regulación por la que no es residente fiscal ni de Irlanda ni de Estados

³ Fechas extraídas de la página web de la Unión Europea, http://europa.eu/about-eu/countries/index_es.htm#20, y tipos nominales extraídos de la página web de la Dirección de Fiscalidad y Aduanas de la Comisión Europea, en concreto la base de datos europea de tributación, http://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/taxSearch.html. Vid. Anexo I: Tipos nominales del impuesto sobre sociedades en la UE.

Unidos y como no repatría el efectivo ganado en Europa no tributa por ello en Estados Unidos.

Otro caso de elevada repercusión mediática lo protagoniza Google, cuyo presidente se enorgullece de su estrategia fiscal en comunicados públicos, tributa por sus beneficios empresariales obtenidos en Reino Unido un importe que equivale al 0,4% de sus ventas en ese país (su segundo mayor mercado) porque la mayoría de sus ventas se facturan por la filial Irlandesa, que a su vez tributa una ridícula cuantía en Irlanda al desviar casi todo el beneficio en forma de gasto de royalties a través de su holding holandés hasta llegar a su holding en Bermuda titular de la propiedad intelectual que cede sus derechos de uso a la filial irlandesa. Gracias a esta y otras estrategias Google solamente pagó 221 millones de libras en 2012 de sus 7 mil millones de beneficio obtenido en el extranjero (Ethical Consumer, 2014).

Así las cosas, de acuerdo con Bershidsky (2014) las recientes filtraciones documentales sobre gestiones fiscales por PricewaterhouseCoopers de 350 empresas (entre ellas Amazon y Fiat) en Luxemburgo (conocidas como *LuxLeaks*) ha cambiado la dirección del foco de la cuestionada legislación irlandesa sobre la legislación luxemburguesa que permite acuerdos privados para fijar la tributación relegando a un segundo plano la primera; además de por la escasa tributación de los flujos financieros.

Grant Thornton (2011) incluye entre las nueve jurisdicciones europeas más convenientes donde reubicar las operaciones empresariales a Irlanda, Luxemburgo y Países Bajos. La primera de ellas, Irlanda, por su régimen flexible, su bajo tipo impositivo sobre los beneficios empresariales (12,5%) y su favorable régimen de propiedad intelectual que le hacen atractiva para holdings de propiedad intelectual del sector tecnológico y farmacéutico. Luxemburgo, principalmente en relación con el sector financiero, es una localización habitual de holdings utilizado como lugar de financiación o tesorería por la baja tributación a la que están sometidos los flujos financieros (como dividendos) y que además ofrece la posibilidad de llegar a acuerdos de un régimen particular con las autoridades fiscales, como se ha mencionado anteriormente. Por último, Países Bajos posee un excelente tejido de convenios internacionales y también es destino habitual para situar holdings en Europa pues, del mismo modo que Luxemburgo dispone de un régimen muy favorable para los flujos

financieros e igualmente ofrece la posibilidad de llegar acuerdos individuales con las autoridades.

Si a las empresas les investigan los Estados en los que no tributan con motivo de una planificación fiscal abusiva y/o evasión fiscal, a los Estados que promulgan la legislación más favorable que incentiva a residir fiscalmente en ellos les investiga la Comisión Europea por competencia fiscal desleal y ayudas de Estado, pudiendo poner el incumplimiento del Derecho de la Unión Europea en conocimiento del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (en adelante, TJUE).

Todo ello, evidencia que se trata de un tema de gran actualidad pendiente de resolver por la Unión Europea y la OCDE que, por el momento, parece ofrecer grandes ventajas a empresas multinacionales.

1.2 Objetivos, metodología y estructura

El presente estudio se va a centrar exclusivamente en la regulación del impuesto que grava los beneficios o los ingresos empresariales (según el Estado) llevada a cabo por el ordenamiento jurídico tributario de la Unión Europea y por el interno de dos Estados miembros: España e Irlanda, pues las ventajas fiscales de este último radican principalmente en la tributación del beneficio empresarial, frente a Luxemburgo y Países Bajos cuyas ventajas fiscales se hallan esencialmente en la tributación de los flujos financieros⁴ (Grant Thornton, 2011). Teniendo presente que, en ningún caso, Irlanda llega a erigirse como un paraíso fiscal pues, de acuerdo con Stewart (2013), a pesar de tener un impuesto sobre el beneficio empresarial bajo, la carga fiscal recae sobre los individuos que no los pueden evitar al existir servicios públicos que deben pagarse y que de otro modo no podrían cubrirse como la sanidad y la educación.

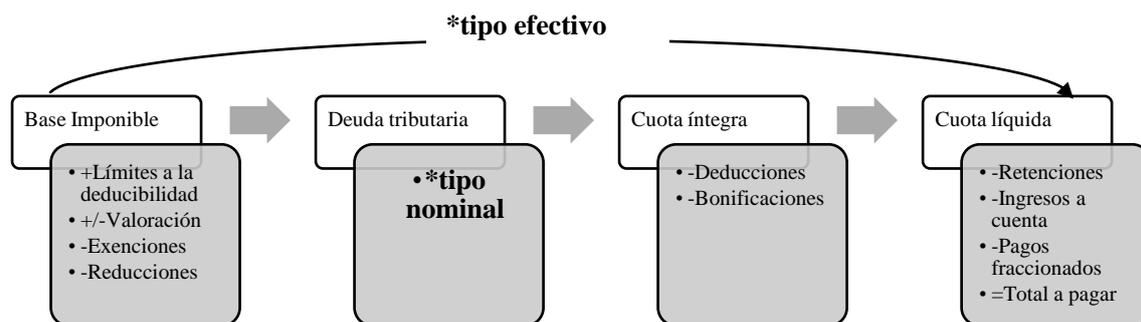
El propósito de la investigación es comparar el efecto sobre el beneficio neto y el valor actual de las empresas que tiene el régimen general del impuesto sobre los beneficios o ingresos empresariales de la legislación española frente a los efectos que tiene su homóloga irlandesa en el marco del ordenamiento jurídico de la Unión Europea. Para ello, primero se detalla el contexto en que se hallan ambas legislaciones, esto es, el Derecho de la Unión Europea y sus implicaciones, incluyendo una síntesis de las tendencias fiscales en la Unión. A continuación, previa descripción de los elementos

⁴ Aunque destaca como rasgo común en los tres Estados un régimen de propiedad intelectual ventajoso.

principales de la regulación española e irlandesa, se calcula el impacto aproximado del impuesto en una empresa bajo cada legislación para ejemplificar las diferencias en los beneficios netos y el valor de la empresa. Con objeto de evidenciar dichas diferencias se aplica sobre el beneficio bruto de una sociedad el tipo medio efectivo prospectivo denominado EATR calculado por el Eurostat y basado en el modelo de Devereux y Griffith.

Un tipo medio efectivo pretende autenticar el tipo nominal recogido en la normativa y adulterado por otras variables intervinientes en la liquidación del impuesto (como los límites a la deducibilidad de los gastos contables, reglas de valoración diferentes a las contables, las reducciones en la base imponible, exenciones, deducciones en la cuota íntegra, las bonificaciones...). La autenticación se logra al incorporar esas variables, de modo que si se aplica el tipo efectivo sobre la base imponible (que parte del resultado bruto contable) se obtiene la cuota líquida (cantidad que debe pagar la empresa en concepto del impuesto sobre sociedades), ya que recoge todos los elementos intervinientes en la liquidación y sería como realizarla en una sola operación. Generalmente, el tipo efectivo se obtiene a posteriori una vez practicada la liquidación al comparar la base imponible con la cuota líquida.

Figura I: Ilustración de la diferencia entre el tipo nominal y el tipo efectivo en el contexto de una liquidación



Fuente: elaboración propia

En particular, el EATR⁵ calcula el impuesto que pagarían las empresas para un supuesto de elecciones discretas y excluyentes sobre la localización de la inversión que mide el impacto de la fiscalidad en la elección como la proporción del ingreso total rebajado

⁵ El desarrollo completo de su cálculo se puede encontrar en el ZEW Report: Effective Tax Levels. Elaborado por Devereux *et. al* (2008).

despojado por los impuestos. Se trata de un indicador microeconómico calculado aplicando las normas básicas de las legislaciones nacionales a una inversión hipotética. Sin embargo, debe subrayarse que el EATR no sólo incluye las variables que afectan a la liquidación del impuesto que grava el beneficio o el ingreso empresarial (como el tipo nominal, las deducciones, el tratamiento de las fuentes de ingresos extranjeras) sino también impuestos patrimoniales pagados por la compañía y el tratamiento de los dividendos distribuidos a nivel empresarial y personal, así como de las ganancias patrimoniales y de capital a nivel personal (Devereux y Griffith, 1999 y 2003, citado por Eurostat y DG TAXUD, 2014). Por tanto, se trata de un tipo medio efectivo singular, pues va más allá de autenticar el tipo nominal del impuesto sobre sociedades, añade otras variables que influyen en la decisión de localización de la inversión como el abono de otros impuestos por la empresa como los patrimoniales, el tratamiento de los dividendos y de las ganancias personales.

El muestreo teórico para la selección de la referida empresa atiende a los siguientes criterios. Primero, la empresa debe ser encuadrable en el régimen general⁶ de la regulación del impuesto prestando especial atención a que no sea una pequeña o mediana empresa ni una cuya actividad principal sea la explotación de propiedad intelectual cedida (el régimen general es para el que está diseñado el EATR). Segundo, para facilitar el análisis y no confundir el impacto en el beneficio de las variables del impuesto bajo estudio con el efecto en el beneficio de otras técnicas de planificación y evasión fiscal a las que pueden recurrir empresas que formen un grupo y consoliden cuentas anuales⁷, se emplean cuentas individuales para aplicar el EATR, de grupos con el menor número de miembros posibles y procurando que no sean multijurisdiccionales y residan fiscalmente en España. Tercero, la información de las cuentas anuales debe ser accesible de manera que pueda obtener la información con los menores obstáculos posibles de tiempo y coste, además de abundante ofreciendo suficiente información para poder ejecutar las operaciones de liquidación pertinentes.

⁶ No susceptible de acogerse a ningún régimen especial ya sea por tratarse de una actividad protegida, los sujetos titulares, el fin sin ánimo de lucro

⁷ Por ejemplo erosionando la base imponible del impuesto sobre sociedades transfiriendo el beneficio obtenido en un Estado a otro con una legislación más favorable, mediante precios de transferencia o pago de royalties por cesión de propiedad intelectual; creando filiales que actúen como comisionistas de ventas...

Como consecuencia del segundo y tercer criterio, es preciso seleccionar empresas cuya información figure en internet pues el Registro Mercantil exige el pago de tasas, desplazamiento y la espera de un período de tiempo hasta su emisión y entrega; mientras que las empresas cotizadas deben tener publicadas sus cuentas anuales en la página web. La búsqueda se ha llevado a cabo en el IBEX-35 y el mercado continuo evitando en lo posible grupos multijurisdiccionales y/o con numerosos miembros, lo que podría distorsionar en mayor medida el beneficio neto obtenido por la confluencia de otro tipo de prácticas que reduzcan la tributación, como se ha señalado previamente, además de disponer de cuentas individuales disponibles pues se va liquidar bajo el presupuesto de que no consolida fiscalmente. El Mercado Alternativo Bursátil se ha descartado porque está constituido por empresas de reducida capitalización, siendo posible aplicar a la mayoría de ellas un régimen de entidades de reducida dimensión⁸. La empresa seleccionada es una productora de vino denominada Barón de Ley S.A. El método empleado, por tanto, consiste en una revisión de literatura sobre los sistemas legales y un caso de estudio construido con fuentes secundarias.

La revisión de literatura se realiza con objetivos descriptivos sobre la regulación española, irlandesa y de la Unión Europea a través un análisis documental de artículos científicos, manuales especializados y, principalmente, la normativa vigente. Esta parte está dirigida a identificar comparativamente las variables que influyen en la liquidación del impuesto que grava el beneficio empresarial, las diferencias entre las variables existentes en uno y otro sistema, como por ejemplo el hecho imponible y el sujeto contribuyente, factores que conforman la base imponible, deducciones o bonificaciones en la base imponible, tipo nominal, deducciones o bonificaciones en cuota.

Los casos construidos a partir de fuentes secundarias con objetivos causales, se elaboran aplicando a la base imponible de diferentes empresas el EATR de 2014 obtenido por el Eurostat a partir del método Devereux y Griffith para Irlanda y para España, analizando el impacto en sus beneficios netos y calculando por último una proyección de éstos y la valoración actual que tendría en cada país. Esta parte está destinada a reflejar

⁸ Según el art. 108 del Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, TRLIS), aplicable hasta ejercicios fiscales de 2014, y el art. 101 de la Ley del Impuesto de Sociedades (en adelante, LIS), aplicable a ejercicios fiscales a partir de 2015, los incentivos fiscales para las entidades de reducida dimensión son de aplicación cuando el Importe Neto de la Cifra de Negocios habida en el período impositivo inmediato anterior es inferior a 10 millones de euros.

comparativamente cómo influyen las variables expuestas en la revisión de literatura en el beneficio y la valoración actual de la empresa aplicando el EATR (un tipo efectivo medio) que se aproxima a la liquidación real del impuesto en cada Estado.

Todo ello permitirá sostener o desmentir las acusaciones contra la laxitud del sistema irlandés resultando más rentable la localización en Irlanda a través de la evidencia que revelen los beneficios y las valoraciones obtenidas. Más allá, concluir a nivel teórico y práctico, pero sin ánimo de generalizar a todas las empresas ni de prejuzgar las situaciones concretas que ha de resolver el TJUE, si se está respetando a priori el Derecho de la Unión Europea por parte de Irlanda o es posible que esté cometiendo competencia fiscal desleal y algunas empresas planificación fiscal abusiva, que provoquen la migración de la residencia fiscal por parte de las multinacionales hacia regulaciones más favorables y a la vez suponga una discriminación para las empresas nacionales del resto de Estados miembros. Empresas nacionales que carecen de los recursos para crear estructuras complejas o vehículos que les permitan acceder a un sistema fiscal más favorable, recayendo casi toda la carga fiscal sobre ellas.

La estructura del presente proyecto consta de seis partes. El primer apartado expone el estado de la cuestión para situar en contexto al lector acerca de la polémica existente en la Unión Europea en relación con Irlanda sobre la regulación estatal y europea del impuesto que grava el beneficio empresarial, asimismo recoge los objetivos, la metodología y la estructura del estudio. La segunda parte, inicia el marco teórico que explica el sistema fiscal de la Unión Europea, la planificación fiscal abusiva y la competencia fiscal desleal. La tercera y cuarta parte combinan un marco teórico con estudio de campo, al explicar brevemente los principales elementos de la legislación española e irlandesa respectivamente, para abrir paso a la aplicación del EATR la proyección de los beneficios y el cálculo del valor actual. En el apartado quinto se recogen los resultados y en el sexto las conclusiones y limitaciones del estudio.

2 El impuesto sobre el beneficio de la actividad empresarial en la Unión Europea

2.1 Competencias de la Unión Europea.

Conviene recordar que según Mangas Martín y Liñán Nogueiras (2010) la Unión Europea no es un Estado sino una organización internacional intergubernamental única y, por tanto no goza de soberanía sino que los Estados que deseen formar parte de la misma le atribuyen competencias en el marco de un Tratado constitutivo; el último Tratado adoptado y en vigor es el Tratado de Lisboa de 13 de diciembre de 2007 que modificó el Tratado de la Unión Europea (en adelante, TUE) y sustituye el Tratado de la Comunidad Europea por el TFUE, manteniendo la tendencia de integración iniciada por sus predecesores tras el fracaso del intento constitucional en 2005.

2.1.1 Competencias generales

El art. 2 del TFUE distingue los siguientes tipos de competencias de la Unión Europea relevantes para el presente estudio. Competencias exclusivas, una lista cerrada de materias sobre las que solamente puede legislar la Unión Europea salvo autorización expresa a los EM. Competencias compartidas, ámbitos en los que pueden legislar los EM siempre que la Unión Europea no haya ejercido la competencia en cuestión en cuyo caso deberá abstenerse de regular el Estado⁹. Competencias de apoyo, coordinación y complemento que no sustituyen a la potestad de los EM y buscan fomentar la cooperación; y competencias de armonización de las normas de los EM.

Además, de acuerdo con el artículo 5.2 TUE, la Unión Europea tiene el derecho y el deber de actuar dentro de los límites de las competencias atribuidas y dispone que su ejercicio debe basarse en el principio de subsidiariedad y proporcionalidad. Por tanto, rige un principio de atribución de competencias aunque la doctrina de los poderes implícitos¹⁰ actúa de contrapeso (Mangas Martín y Liñán Nogueiras, 2010).

⁹ Mangas Martín y Liñán Nogueiras (2010:76) argumentan que al no poder regular conjuntamente sino solamente en defecto de asunción europea debería calificarse como concurrente en lugar de compartida pues “Los dos concurren a regular, pero cuando lo hace la UE desplaza la competencia nacional y *ocupa el terreno*”.

¹⁰ Las organizaciones internacionales disponen de las competencias necesarias para la realización de los objetivos del Tratado constitutivo o el ejercicio de funciones esenciales asignadas que además están recogidos en el art. 3.6 TUE y 352 TFUE que incluso le habilita para alcanzar los objetivos de cada disposición específica.

Por último, los arts. 114y 115 TFUE establecen un procedimiento de aproximación de disposiciones legales, reglamentarias o administrativas para el establecimiento o funcionamiento del mercado interior, es decir, la consecución y mantenimiento del mercado único y sus libertades, que exige la unanimidad del Consejo (es decir todos los ministros de los EM responsables de la fiscalidad en su Estado deben de Estar de acuerdo) y el sometimiento a un procedimiento legislativo ordinario o especial. Cabe señalar que también existen competencias de coordinación de las políticas económicas en la esfera de la Unión Económica y Monetaria (en adelante, UEM) que suponen una limitación a considerar al ser necesario coordinar las finanzas públicas y las políticas estructurales (Unión Europea, 2014).

2.1.2 Competencias fiscales

Con objeto de comprender las competencias de la UE en materia de fiscalidad, resulta preciso distinguir las clases de impuestos en función del indicador sobre el que recae la apreciación de la actividad económica: dando lugar a la fiscalidad directa y la fiscalidad indirecta. La fiscalidad directa está compuesta por aquellos impuestos que gravan la obtención de renta o el patrimonio de inmediata, mientras que la fiscalidad indirecta grava hechos que manifiestan de forma mediata la capacidad económica.

El Título VII del TFUE recoge las *Normas comunes sobre competencia, fiscalidad y aproximación de legislaciones*, en particular el Capítulo 2 *Disposiciones fiscales* reúne cuatro preceptos principales en materia fiscal (arts. 110 a 113). Los arts. 110 y 111TFUE pretenden proteger la libre circulación de mercancías prohibiendo la discriminación por razón de la nacionalidad en el gravamen de los productos tanto en la importación como en la exportación. El art. 112 TFUE tampoco permite exoneraciones o reembolsos a las exportaciones ni gravámenes compensatorios a las importaciones en relación con “los tributos distintos de los impuestos sobre el volumen de negocios, los impuestos sobre consumos específicos y los otros impuestos indirectos”. El art. 113, dispone un procedimiento de armonización para la fiscalidad indirecta mediante un procedimiento legislativo especial que requiere la unanimidad del Consejo, y “sólo en la medida en que dicha armonización sea necesaria para garantizar el establecimiento y el funcionamiento del mercado interior y evitar las distorsiones de la competencia”.

Sin embargo, en relación con la fiscalidad directa, entre las que se halla el impuesto sobre sociedades, la UE no dispone de herramientas particulares, únicamente puede aproximar las legislaciones en los términos descritos anteriormente, sin olvidar las facultades que le confieren la doctrina de los poderes implícitos.

En conclusión, salvo las limitaciones enunciadas, la fiscalidad compete individualmente a cada uno de los 28 Estados miembros en respeto de los principios fundamentales del mercado único interior, las libertades de circulación, la no discriminación por razón de nacionalidad, el deber de cooperación leal de los EM y en concreto sobre política económica en el marco de la UEM. La Unión Europea, por su parte, tiene la función de supervisar las normas fiscales nacionales para garantizar que sean compatibles con el Derecho de la Unión (Unión Europea, n.d.a), y en especial vigilar la consecución de una fiscalidad equitativa, promover la mejora en el funcionamiento del mercado interior e impulsar el crecimiento (Unión Europea, 2015). Para ello, cuenta con instrumentos como la armonización o la aproximación de legislaciones, la doctrina de los poderes implícitos (y los arts. del TFUE que la recogen y amplían), así como programas de apoyo y promoción de la cooperación de los EM y la formulación de actos no vinculantes como Recomendaciones y Dictámenes (que declaran la posición de las instituciones de la Unión respecto a determinados asuntos y constituyen una directriz política de asunción voluntaria).

2.1.3 Competencias ejercidas

Las actuaciones llevadas a cabo por la UE dentro de sus restringidas competencias, de acuerdo con la síntesis de legislación de la UE sobre fiscalidad dispuesta en EUR-Lex por la Unión Europea (n.d.b), incluyen en el ámbito de la fiscalidad directa la armonización de cuestiones referidas a la tributación de sociedades y de personas físicas, además de la adopción de medidas conjuntas por los EM para evitar la evasión fiscal y la doble imposición, y en el ámbito de la fiscalidad indirecta la UE la armonización de normas relativas al Impuesto sobre el Valor Añadido e impuestos especiales.

En concreto, las normas armonizadoras adoptadas sobre la tributación de sociedades comprenden: la Directiva 2003/49/CEE del Consejo, de 3 de junio de 2003, relativa a un régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones efectuados entre

sociedades asociadas de diferentes Estados miembros (en vigor desde 01/06/2003) y sus modificaciones posteriores; el Convenio 90/436/CEE sobre eliminación de la doble imposición en caso de rectificación de beneficios entre empresas asociadas (en vigor desde 01/01/2010); y la Directiva 2011/96/UE del Consejo, de 30 de noviembre de 2011, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes (en vigor desde el 18/01/2012) y su modificación. Asimismo existen dos propuestas pendientes: la Propuesta de Directiva del Consejo de 16 de marzo de 2011 relativa a una base imponible consolidada común del impuesto sobre sociedades (BICCS) y la Propuesta de Directiva del Consejo, de 28 de septiembre de 2011, relativa a un sistema común del impuesto sobre las transacciones financieras y por la que se modifica la Directiva 2008/7/CE.

2.2 Fallas abiertas en el Derecho de la Unión Europea

Si bien la Unión Europea dispone de mecanismos para asegurar que se cumplan el objeto y las disposiciones de los Tratados, la realidad es que al existir 28 sistemas legales diferentes la igualdad de trato es imposible y la unión completa del mercado interior sin obstáculos sólo se logra parcialmente, por ser un ámbito sobre el que la Unión no ha sido atribuida competencias ni exclusivas ni concurrentes, sin poder legislar más que tangencialmente sobre ella y sólo cuando existe un acuerdo unánime de todos los EM.

Sin embargo, si los EM hubieran pretendido un sistema homogéneo habrían decidido autolimitar sus competencias y ceder parte de su soberanía como lo han hecho en otros ámbitos. Dado que no lo han trasladado de esta forma en los Tratados, puede deducirse que la voluntad de los Estados o de alguno de ellos era mantener su independencia en materia de fiscalidad asumiendo las limitaciones e imperfecciones que ello conlleva en el logro del mercado único. Si hubiera suficientes Estados que lo desearan pero no todos, podrían avanzar hacia una mayor integración política y no sólo económica por medio de la cooperación reforzada, firmando acuerdos entre aquellos que así lo deseen, aunque daría lugar una Unión Europea fragmentada en cuanto a las obligaciones asumidas.

Esta situación origina, concretamente en el impuesto directo que grava el beneficio empresarial, prácticas de competencia fiscal, más o menos disimuladas, por parte de los

EM; y el recurso a la planificación fiscal, con una mayor o menor agresividad, por parte de las empresas.

2.2.1 La competencia fiscal desleal y las ayudas de Estado

La competencia fiscal se refiere a la conducta llevada a cabo por un Estado consistente en gravar de manera más ventajosa que otros Estados para atraer la inversión y el comercio. En el contexto internacional tiene efectos positivos, como fomentar el desarrollo económico del Estado competitivo creando empleo; pero también negativos, entre ellos el “efecto de la carrera hacia el abismo” entre todos los Estados de la zona, así como la compensación de la degradación de la base fiscal empresarial con el aumento de la carga fiscal laboral o patrimonial (Eroglu, 2015). De manera más genérica, se entiende como la interacción estratégica en el ámbito fiscal (Brueckner, 2003, citado por Devereux y Loretz, 2013), o la fijación interdependiente de bases imponibles y tipos impositivos (Rohác, 2006, citado por Devereux y Loretz, 2013).

En la Unión Europea, según sostienen Genschel *et al.* (2011), existen cuatro fuerzas que moldean el nivel de competitividad en relación con el impuesto sobre sociedades; por un lado, las tendencias de integración del mercado y ampliación la incrementan, y por otro lado, la coordinación y la jurisprudencia fiscal la reducen, siendo el resultado neto la aceleración de la competencia por la escasa fuerza de las dos últimas. Además, la Unión Europea al tener un contexto político y normativo propio posee una dinámica competitiva diferente a la internacional, de mayor intensidad por ser un creador y modificador de mercado, siendo la intensidad de la competencia mayor que en el resto del mundo.

El problema surge cuando la competencia fiscal es perniciosa, entendiéndose por tal según Devereux y Loretz (2013: 746) “la fijación no cooperativa de gravámenes en origen sobre el ingreso empresarial en la que el referido Estado está constreñido por el comportamiento de los demás Estados en la fijación de gravámenes”. La competencia fiscal perniciosa, es susceptible de vulnerar el objeto y las disposiciones de los Tratados de la Unión ya que al tratarse de una fijación no cooperativa puede obstaculizar el mercado único o suponer el incumplimiento del deber de cooperación, entre otros. Sobre todo cuando implican el empobrecimiento de unos Estados y el enriquecimiento

de otro(s) a costa de los demás a quienes les detrae el desarrollo económico que genera la actividad empresarial e ingresos públicos.

La Unión Europea ha adoptado una serie de medidas no vinculantes para fomentar la lucha contra estas prácticas. El ECOFIN¹¹ de 1 de Diciembre de 1997, elaboró un Código de Conducta (no vinculante jurídicamente, si acaso políticamente) que fue incluido entre las conclusiones del referido Consejo. El Código de Conducta versa sobre el gravamen de la actividad empresarial que indebidamente afecta a la localización de las empresas por estar dirigido solamente a no residentes al proveerles de un régimen más favorable. Incluye tanto medidas de abstención como de modificación de la regulación, además de criterios para identificar actuaciones potencialmente dañosas (Comisión Europea, n.d.a). Un año después, estableció un Código de Conducta particular para grupos de empresas, todo ello reflejo de una intención de corregir la situación de competencia en materia fiscal empresarial pero sin asumir un compromiso formal ni ceder competencias a la UE. Por su parte, la Comisión Europea emitió en 2004 la Comunicación dirigida al Consejo sobre la prevención y lucha contra la mala praxis financiera y empresarial, y en 2009 otra sobre la buena gobernanza fiscal (Comisión Europea, n.d.a), declarando en ambas su posición al respecto y buscando el apoyo del Consejo a través de la adopción de políticas en esa línea.

Sobresale, por su especialidad, una forma particular de competencia fiscal desleal: las ayudas de Estado, recogidas en el TFUE dentro del Capítulo 1 del Título VII bajo la rúbrica *Normas sobre Competencia*. De acuerdo con el art. 107 TFUE las ayudas de Estado son “aquellas ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenacen falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones”. Por tanto, no todas las ayudas de Estado están prohibidas, sólo aquellas que distorsionan la libre competencia en el mercado pues se enmarcan en el ámbito del Derecho de la Competencia¹². Además, se encuadran al mismo tiempo en el ámbito fiscal de competencia fiscal desleal cuando dichas ayudas se conceden a través de disposiciones fiscales selectivas (aquellas que afectan únicamente a determinados sujetos como excepción a una regla general o se conceden

¹¹ Consejo de Ministros de Economía y Finanzas de la UE.

¹² Es más, el propio artículo habilita las ayudas de Estado en determinados supuestos aunque distorsionen la libre competencia y establece unos criterios generales de admisibilidad de ayudas de Estado quedando sometidas al control de la UE.

discrecionalmente por la Administración) como incentivos, bonificaciones, reducciones, ventajas, créditos fiscales... (Erdős, 2013).

En suma, una ayuda de Estado es cualquier beneficio económico que mejore objetivamente la posición competitiva del beneficiario. Sus notas esenciales son: la existencia de una ventaja fiscal, la selectividad del destinatario, el origen público de los fondos y la distorsión de la competencia (Gloria Marín, 2013a).

La competencia fiscal desleal y las ayudas de Estado prohibidas constituyen obstáculos para la unidad del mercado interior y las libertades de circulación, por ello la UE está haciendo esfuerzos por erradicarlas con los pocos medios con los que cuenta, sin embargo vemos que en la actualidad continúan cometiéndose por los Estados.

2.2.2 La planificación fiscal abusiva

Según Marín Benítez (2013b), la planificación fiscal consiste en “el plan general organizado para obtener el objetivo de un menor pago de impuestos, sea su resultado lícito y legítimo, o no”, en otras palabras, “la búsqueda de alternativas que existen en el ordenamiento para reducir la carga fiscal de un obligado tributario”. A diferencia de la expresión elusión fiscal, de tintes negativos por el indicativo de abuso que entraña, o el término economía de opción¹³, de carácter positivo al restringirse a supuestos lícitos según su definición, la planificación fiscal es un término neutro. El carácter ilícito dependerá de si el ordenamiento jurídico tributario acepta o rechaza las consecuencias pretendidas por el contribuyente. En todo caso, la planificación fiscal presupone la existencia de vías menos gravosas por defectos de neutralidad y consistencia del ordenamiento jurídico (Marín Benítez, 2013b).

Tradicionalmente, la doctrina venía diferenciando tres conceptos en los que cabía clasificar las actuaciones de planificación fiscal. La evasión fiscal, como atentado contra la letra y el espíritu de la norma fiscal, traduciéndose en una infracción o encubrimiento de la obligación constituyendo una violación directa de la norma. La elusión fiscal o fraude de ley, como respeto aparente de la ley al cumplir la letra pero vulnerar su espíritu constituyendo una violación indirecta; esta categoría se corresponde con el concepto actual de planificación fiscal abusiva pues se entiende que el negocio en sí

¹³ Acuñado por el Prof. Larraz en su obra Metodología aplicativa del Derecho tributario publicada por la Revista de Derecho Privado en 1952.

mismo es legal pero existe un abuso de derecho que motiva la denegación de las ventajas de la planificación. La economía de opción, como actuación plenamente respetuosa con el ordenamiento jurídico tributario, hoy también conocida como planificación fiscal lícita (Marín Benítez, 2013b).

Según Marín Benítez (2013a) para que exista elusión fiscal o fraude de ley (planificación fiscal abusiva) deben cumplirse cuatro requisitos deducidos del art. 24 LGT: que exista una nota defraudada con un resultado contrario a Derecho, una norma de cobertura en la que aparentemente se ampara la conducta pero que fue dictada con otra finalidad, un propósito de eludir reflejado en la artificiosidad de la medida como la anomalía causal¹⁴ y la producción de un resultado equivalente al derivado del hecho imponible.

Sin embargo, es preciso subrayar que en el marco de la UE la posibilidad de prevención por los Estados miembros de la planificación fiscal abusiva está sujeta al respeto de las cuatro libertades fundamentales de los Tratados; por su parte, la invocación de dichas libertades por el contribuyente para defender su planificación fiscal no tiene carácter incondicional (Weber, 2005). De hecho, los Estados pueden promulgar normas antiabuso cumpliendo los caracteres requeridos por la jurisprudencia del TJUE, y ha sido en este contexto como se ha desarrollado el concepto de conducta abusiva. Como sintetiza Englmair (2010:69) a partir de dicha jurisprudencia¹⁵, “la conducta abusiva realizada por un contribuyente debe emplear construcciones completamente artificiosas con la finalidad de circunvenir la legislación nacional o de beneficiarse impropia o fraudulentamente de disposiciones del TFUE”, es decir, construcciones que no se basan en razones económicas empresariales válidas. A su vez, el TJUE define el término construcciones completamente artificiosas como la apreciación objetiva de la voluntad de escapar a la legislación nacional a través de su comportamiento¹⁶ (Englmair, 2010).

En consecuencia, las empresas pueden llevar a cabo una planificación fiscal eligiendo las alternativas que les ofrezcan un mayor ahorro fiscal siempre y cuando las construcciones empleadas no sean completamente artificiosas, resultando de ellas una

¹⁴ La utilización del negocio jurídico aislado prescindiendo del fin o propósito práctico para el que el legislador lo regula.

¹⁵ ECJ 21 de noviembre 2002, C-436/00, X e Y [2002] ECR I-10829, párr. 42; ECJ 12 de septiembre de 2006, C-196/04, Cardbury Schweppes [2006] ECR I-7995, párrs. 51 y 55.

¹⁶ Por ejemplo, la distribución de la mayoría de sus beneficios de la filial extranjera a su matriz nacional

voluntad de evitar la aplicación de la legislación nacional sin un motivo comercial o económico válido o justificado en la actividad empresarial, de modo que se pervertiría la planificación fiscal lícita en abusiva y podría ser rechazada por los ordenamientos internos de los Estados miembros.

2.3 Datos y cifras fiscales de la Unión Europea y sus Estados miembros

Con objeto de tener una visión de conjunto sobre la evolución y la situación actual de la carga fiscal en la UE, tanto de todos los impuestos agregados como del impuesto que grava los ingresos o el beneficio empresarial en concreto, se exponen las principales líneas al respecto del Informe elaborado por el Eurostat y DG TAXUD (2014) en el informe anual *Tendencias fiscales en la Unión Europea*, con algunas conclusiones propias.

La proporción de impuestos totales (incluyendo contribuciones sociales) sobre el PIB ponderado por país en la UE alcanzó en 2012 un 39,4%, mientras que la gran mayoría de los Estados miembros restantes de la OCDE no superaban el 30%, por tanto la UE continua siendo una zona de elevada carga fiscal. Esta tendencia nació en los años 70 por extensión de los servicios públicos y se mantuvo hasta principios de los 90, solamente se redujo entre finales de los 90 hasta 2004. Por su parte, los ingresos fiscales totales (recibidos por el Estado) expresados como porcentaje del PIB varían paralelamente al ciclo económico, en ciclos positivos los ingresos son mayores y en ciclos negativos son menores. *Vid. Anexo II: Impuestos totales como % del PIB.*

En particular, la proporción de los impuestos sobre el capital¹⁷ continuó su tendencia alcista iniciada en 2010, en 2012 alcanzó el 8,2% del PIB en la UE-28¹⁸. *Vid. Anexo III: Impuestos sobre el capital como % del PIB.* Del mismo modo, los elementos que componen el referido impuesto sobre el capital, esto es, el impuesto sobre la actividad empresarial y el impuesto sobre su patrimonio o participaciones en capital, siguieron también la misma tendencia creciente. De otra parte, los ingresos fiscales generados por el impuesto sobre los beneficios o los ingresos empresariales como porcentaje del PIB

¹⁷ El concepto de impuestos sobre el capital en el presente informe además del impuesto sobre el beneficio o el ingreso empresarial, incluye otros impuestos patrimoniales que las empresas deben pagar como impuestos sobre inmuebles o vehículos.

¹⁸ Unión Europea de los 28, esto es, incluyendo todos los Estados miembros existentes en 2014, para los años previos a las adhesiones se calcula exclusivamente sobre los Estados miembros del año en cuestión.

han seguido una tendencia variable desde los 90 a pesar del descenso constante de los tipos nominales (pues como se ha indicado, tienen una correlación directa fuerte con el ciclo económico), llegando en 2007 a 3,4% en 2008 cayeron bruscamente y en 2012 se sitúan en un 2,6%.

El tipo implícito del capital, en contraposición al tipo medio efectivo, es de carácter retrospectivo y macroeconómico pues se calcula a partir de las cuentas públicas nacionales, mide la carga fiscal media efectiva sobre el capital. Expresa la proporción de ingresos agregados que ha obtenido el Estado provenientes de dicho capital, sobre la base imponible potencial del capital y el ahorro en la economía. También es posible calcularlo considerando únicamente los ingresos agregados obtenidos del impuesto sobre los ingresos o el beneficio empresarial, en 2012 registró una tendencia alcista también en la mayoría de los Estados. *Vid. Anexo IV: Tipo implícito del capital y Anexo V: Tipo implícito del ingreso/beneficio empresarial.*

El tipo medio nominal del impuesto sobre sociedades en la UE-28 lleva descendiendo desde 1995, cuando se situaba en un 35%, hasta 2009, momento en que ha empezado a estabilizarse, siendo de 22,9% en 2014. Este fenómeno se debe a un ligero recorte por parte de algunos Estados miembros, pero principalmente a la entrada de Estados con tipos máximos mucho más reducidos que descenden la media; con todo, la distancia entre el dicho tipo mayor y el menor se ha reducido desde 1995 en 9,8 puntos porcentuales.

El tipo medio efectivo desarrollado para la decisión de la localización de la inversión incluyendo otras variables además de las intervinientes en la liquidación del impuesto sobre sociedades (EATR), ha seguido una tendencia paralela a la del tipo medio nominal durante la última década, estabilizándose a partir de 2010 alrededor del 21% por los mismos motivos, y también la brecha entre los últimos Estados adheridos y los anteriores ha descendido aunque más levemente (de 10,3% a 7,9%) y desde 2005. *Vid. Anexo VI: EATR entre 2000 y 2013*

En España el EATR (el tipo medio efectivo) de 2012 fue de 33,7% mientras que en Irlanda fue de 14,4%, hallándose por debajo únicamente Bulgaria (9%), Letonia (12,1%), Lituania (13,6%), y ligeramente por encima Rumanía (14,8%) y Chipre (15,6%). El tipo nominal medio en España fue de 30% frente al 12,5% Irlanda, y una

vez más por debajo sólo se hallan Bulgaria (10%), Chipre (10%), y ligeramente por encima Letonia (15%), Lituania (15%) y Rumanía (16%).

En resumen, la Unión Europea es una zona a nivel internacional de elevada carga fiscal, la proporción de impuestos sobre el beneficio/los ingresos supuso un 8,2% del PIB en 2012 siguiendo su tendencia creciente y los ingresos fiscales por este impuesto descendieron por la crisis del 2007 situándose en 2012 en un 2,6% del PIB. El tipo efectivo se ha nivelado frenando el descenso en torno al 21,1% de media en 2012, frente a un tipo nominal medio de 22,9% ese mismo año, de media existe una diferencia de 1,8% entre el tipo nominal y el tipo efectivo como consecuencia del resto de variables que intervienen en la liquidación. En 2012 el EATR en España fue del 33,7% frente al 14,4% de Irlanda, resultando mucho más atractiva la localización de la inversión en este último Estado.

A continuación se va a proceder a ejemplificar y evidenciar estas diferencias de regímenes fiscales en la obtención de beneficios y la valoración actual de una empresa española aplicando el EATR en dos escenarios: si eligiera localizarse en España o si eligiera localizarse en Irlanda; previa descripción de los elementos substanciales de la regulación de uno y de otro del impuesto sobre sociedades, y en particular de su liquidación, con el fin de exponer las principales magnitudes que influyen a la generación del EATR.

Dado que el último año sobre el que existen EATRs calculados y publicados por la UE son del año 2013, en primer lugar, se describe la regulación vigente del impuesto sobre sociedades en 2013 en cada país¹⁹ para poder asociar los principales elementos de la regulación de España e Irlanda que influyen en el EATR, y en segundo lugar, se aplica sobre las cuentas anuales de 2013 la empresa seleccionada para comparar el beneficio neto de ese año fiscal. Para calcular los beneficios netos de 2014 y proyectar los de los años siguientes se presume constante el EATR de 2013, ante la falta de inputs para

¹⁹ En España el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, en Irlanda la regulación está muy fragmentada pero destacan los *Statutory instruments* normas promulgadas por las cortes modificando parcialmente la regulación anterior (son muy útiles las versiones consolidadas que cada cierto tiempo publican) y gran relevancia tienen los *Statements of practice* directrices vinculantes dictadas por los inspectores como exponente del *case law*.

calcular el complejo modelo. Ello supone una limitación al estudio pues la legislación ha variado desde 2013 y muy probablemente lo seguirá haciendo en los años objeto de proyección lo que significa que los EATRs no serán iguales a los de 2013. En España a partir de 2015 ha entrado en vigor la ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, LIS), con un régimen transitorio en 2015 y con aplicabilidad completa a partir de 2016, por tanto deberá atenderse a las variaciones introducidas por esta nueva norma con objeto de entender los próximos EATRs que publicará la UE y las nuevas variables que influirán en ellos a partir de 2015 y definitivamente en 2016²⁰.

²⁰ Es posible encontrar una síntesis de los principales cambios en la legislación española en *Principales novedades introducidas por la Ley 27/2014 en el Texto Refundido del Impuesto sobre Sociedades* (BOE del 28/11/2014), consultado en la página web de la Agencia Estatal de Administración Tributaria en http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio_es_ES/La_Agencia_Tributaria/Campanas/Campanas/Impuesto_sobre_Sociedades/INFORMACION/Reforma_Sociedades_2015/Reforma_Sociedades_2015.shtml.

3 El Impuesto sobre Sociedades en el Reino de España

3.1 Concepto y naturaleza

Un impuesto es una clase de tributo, el concepto doctrinal sostenido por Marín Benítez (2013a) define el tributo como una prestación pecuniaria exigida por una Administración pública caracterizada por las notas esenciales deducidas del art. 2.1 LGT: coactividad y carácter contributivo, o en palabras del texto legal, “exigidas (...) como consecuencia de la realización del supuesto de hecho al que la ley vincula el deber de contribuir, con el fin primordial de obtener los ingresos necesarios para el sostenimiento de los gastos públicos”. En concreto, el impuesto es definido por el art. 2.2.c) LGT como “los tributos exigidos sin contraprestación cuyo hecho imponible está constituido por negocios, actos o hechos que ponen de manifiesto la capacidad económica del contribuyente”. Por tanto, se fundamenta en la capacidad económica y en ningún caso en el principio de beneficio.

El Impuesto sobre Sociedades es de carácter (i) directo pues el indicador del que se desprende la capacidad económica es de naturaleza directa: la obtención de renta; (ii) no es real sino personal dado que el presupuesto de hecho hace referencia al sujeto cuya renta pretende gravarse haciendo necesaria su identificación: la empresa o entidad análoga, (iii) subjetivo porque se gradúa teniendo en cuenta las circunstancias personales del obligado: ej. Regímenes especiales, deducciones, bonificaciones..., (iv) periódico, el hecho imponible no se agota en el instante de su realización sino que se fracciona a lo largo de la vida del sujeto que manifiesta capacidad económica (Marín Benítez, 2013a).

Aunque en España existen Comunidades Autónomas con poder legislativo, el impuesto sobre sociedades está regulado por una ley promulgada por las Cortes Generales, a nivel central, el ámbito de aplicación se extiende a todo el territorio español, salvo los regímenes forales (derechos históricos que se han preservado) de los Territorios Históricos de la Comunidad Autónoma del País Vasco y en la Comunidad Foral de Navarra.

Esta situación responde a las normas estipuladas en la Constitución Española y sus leyes orgánicas de desarrollo. En concreto, proviene de: (i) la distribución de competencias entre el Estado y las Comunidades Autónomas, donde el art. 149 CE atribuye la

competencia exclusiva al Estado sobre las bases y coordinación general de la actividad económica, sobre la Hacienda general y Deuda del Estado; (ii) los recursos de que pueden valerse las Comunidades Autónomas recogidos en el art. 157 CE entre los que figuran tanto impuestos cedidos total o parcialmente por el Estado; recargos sobre impuestos estatales y otras participaciones en los ingresos del Estado, como sus propios impuestos, tasas y contribuciones especiales; y (iii) el art. 6 de la LO 8/1980, de 22 de septiembre, de Financiación de las Comunidades Autónomas que prohíbe a las CC.AA. establecer tributos que recaigan sobre hechos imponible gravados por el Estado.

Consecuentemente, las CC.AA. no pueden crear un impuesto sobre sociedades propio porque el hecho imponible ya es gravado por el Estado y no ha sido cedido ni su regulación ni su producto en la ley reguladora del impuesto, por tanto los ingresos también los recibe íntegros el Estado.

3.2 Elementos destacados

3.2.1 El hecho imponible, contribuyentes, residencia y período impositivo

El hecho imponible²¹ según el art. 4 TRLIS es la obtención de renta, cualquiera que sea su origen (española o extranjera), por el sujeto pasivo. Se deduce del resto de disposiciones de la norma (en especial las referidas a la base imponible) que la renta se refiere a un enriquecimiento patrimonial neto. El sujeto pasivo o contribuyente es definido por medio de una lista cerrada que incluye todas las personas jurídicas²² (salvo las sociedades civiles) y algunos entes sin personalidad jurídica²³, siempre que residan en territorio español (art. 8 TRLIS).

Se considera que dichos sujetos tienen su residencia fiscal en territorio español cuando se constituyen de acuerdo con leyes españolas, o tienen su domicilio social (el domicilio designado en los estatutos de la sociedad o ente) en territorio español, o tienen su sede de dirección efectiva (la dirección y control conjunto de sus actividades) en territorio español. La sede de dirección efectiva prima sobre los otros dos criterios, aunque el sujeto fuera constituido en otro país y estuviera domiciliado en otro país, si se gestiona efectivamente desde España entonces se la considera como residente, entendiéndose

²¹ Presupuesto que origina el nacimiento de la obligación tributaria.

²² Como corporaciones, asociaciones, fundaciones, sociedades mercantiles, sociedades laborales, entidades públicas empresariales, juntas de compensación...

²³ Como fondos de inversión, UTEs, fondos de capital-riesgo, fondos de pensiones...

como domicilio fiscal el lugar donde se encuentre el mayor valor del inmovilizado. Los sujetos ubicados en países o territorios de nula tributación considerados como paraísos fiscales se presumen con determinados requisitos residentes en España.

No obstante, existen sujetos totalmente exentos y sujetos parcialmente exentos, enumerados en el art. 9 TRLIS, por razones como su carácter público o su finalidad sin ánimo de lucro. También existen rentas exentas a pesar de no estarlo el sujeto, entre las que destacan las exenciones para evitar la doble imposición económica internacional sobre dividendos y plusvalías de fuente extranjera, la exención de determinadas rentas obtenidas en el extranjero a través de un establecimiento permanente, rentas positivas derivadas de ayudas públicas y comunitarias...

El período impositivo coincide con el ejercicio económico no pudiendo ser en ningún caso superior a un año (art. 26 TRLIS) y el devengo, esto es, el nacimiento de la obligación de pago, tiene lugar el último día del período impositivo (art. 27 TRLIS).

3.2.2 La base imponible

La base imponible se calcula por el método de estimación directa, es decir, corrigiendo con los ajustes dictados por el TRLIS, el beneficio bruto resultante de la aplicación de las normas contables, principalmente, el Plan General Contable (art. 10 TRLIS). Por tanto, se parte del resultado del beneficio antes de impuestos contable y se le realizan los ajustes previstos en la norma, para obtener la deuda tributaria sobre la que aplicar el tipo nominal y obtener la cuota íntegra.

La regla general para la imputación temporal de los gastos en el plano fiscal sigue el principio de devengo, admitiéndose en muy escasas ocasiones otros criterios que representen mejor la imagen fiel. Las ventas a plazos disponen de la posibilidad de no aplicar el criterio de devengo y en su lugar imputarlo proporcionalmente en los momentos en que se efectúen los cobros. Además, como regla general rige el principio de inscripción contable de ingresos y gastos que prohíbe la deducción fiscal de gastos no imputados contablemente (art. 19 TRLIS), sólo se admite en contadas excepciones como en la deducibilidad del deterioro del fondo de comercio que no está permitido deteriorar contablemente.

Según Pérez Royo (2014) las diferencias esenciales entre el plano contable y el plano fiscal se hallan en la calificación de ingresos y gastos; la imputación temporal de

ingresos y gastos; la valoración de activos, pasivos y determinados instrumentos del patrimonio; y la compensación de pérdidas de años anteriores (BINs, Bases Imponibles Negativas).

3.2.2.1 Ajustes fiscales

Aquellos gastos que no puedan computarse parcial o completamente en el plano fiscal, supondrán la realización de un ajuste fiscal positivo sobre el resultado contable, de modo que acrezca el beneficio bruto y no se compute el importe correspondiente como gasto. Del mismo modo, aquellos ingresos que no puedan computarse fiscalmente total o parcialmente quedarán sujetos a un ajuste fiscal negativo. Los ajustes pueden dar lugar a diferencias temporarias o permanentes entre el plano contable y el fiscal, sobre las temporarias deberá aplicarse una reversión con un ajuste fiscal de signo contrario a medida que proceda. Entre los ajustes fiscales a practicar sobre la base imponible se hallan las siguientes reglas en el TRLIS.

Primero, reglas de limitación a la deducibilidad de los gastos contables distinguiendo: correcciones de valor de amortizaciones (según el tipo de elemento tangible o intangible, con un trato especial hacia los arrendamientos financieros), correcciones de valor de pérdidas por deterioro de valor de elementos patrimoniales (las de insolvencias de deudores quedan sometidas a unos requisitos y no siempre podrán deducirse o las del fondo de comercio, por ejemplo), provisiones, gastos no deducibles, y limitación a la deducibilidad de los gastos financieros.

Segundo, reglas de valoración que incluyen supuestos de: transmisiones lucrativas y societarias; operaciones vinculadas; cambios de residencia, cese de establecimientos permanentes, operaciones realizadas con o por personas o entidades residentes en paraísos fiscales y cantidades sujetas a retención; efectos de la sustitución del valor contable por el valor normal de mercado.

Tercero, exenciones para evitar la doble imposición económica internacional sobre dividendos y rentas de fuente extranjera derivadas de la transmisión de valores representativos de los fondos propios de entidades no residentes en territorio español, así como de determinadas rentas obtenidas en el extranjero a través de un establecimiento permanente.

Cuarto, reducciones de rentas procedentes de determinados activos intangibles, de obras benéficas sociales de las cajas de ahorro y fundaciones bancarias, y por compensación de bases imponibles negativas.

Todas estas reglas conforman un prolijo entramado de modificaciones a efectuar sobre el beneficio bruto debiendo prestarse una minuciosa atención a su configuración en el momento de la liquidación, pero cuyo desarrollo excede el propósito del presente escrito, su contenido concreto puede profundizarse en los arts. 10 a 25 del TRLIS.

Especial atención merecen las BINs, pues es un factor que se tiene en cuenta en las adquisiciones de empresas como un activo relevante ya que el derecho a deducir en los 18 años inmediatos y sucesivos las pérdidas en la base obtenidas en la liquidación con el límite de las rentas positivas obtenidas, se registra como un crédito a favor de la entidad frente a Hacienda. Sin embargo, sólo puede registrarse como tal en el balance si prevee que obtendrá beneficios en el futuro, y además existen cautelas para evitar que sean computadas dos veces en la compra de sociedades inactivas con BINs (art. 25 TRLIS).

3.2.3 El tipo de gravamen, la cuota íntegra y la cuota líquida

De la aplicación de los ajustes fiscales procedentes sobre el beneficio bruto se obtiene la deuda tributaria, sobre esta cantidad se aplica el tipo de gravamen para obtener la cuota íntegra.

En 2013 el tipo nominal del régimen general ascendía a 35%, sin embargo existían tipos más reducidos que en el EATR no se consideran como: del 40% para exploración, investigación y explotación de yacimientos y almacenamientos subterráneos de hidrocarburos; del 25% para mutuas de seguros o colegios profesionales, entre otros; del 20% para cooperativas protegidas; del 10% para entidades sin fines lucrativos exentas parcialmente sujetas a la Ley 49/2002... (art. 28 TRLIS). Las empresas de reducida dimensión tributaban por la parte de la base imponible entre 0 y 300.000 euros un 25%, y a partir de 300.000 al 30% (art. 108 TRLIS). Sin embargo, el EATR utiliza en su cálculo el tipo nominal del 35% correspondiente al régimen general del TRLIS vigente en 2013 (frente al tipo general del 25% contemplado en la LIS 27/2014).

3.2.3.1 Operaciones en cuota

Sobre la cuota íntegra obtenida tras la aplicación del tipo nominal se practican, en su caso, operaciones de deducción para evitar la doble imposición, bonificaciones y

deducciones para incentivar la realización de determinadas actividades. Puesto que el legislador no establece una prioridad entre bonificaciones y deducciones por doble imposición conviene aplicar siempre primero las bonificaciones cuya aplicación está sujeta al límite temporal del ejercicio mientras que las deducciones no (Pérez Royo, 2014).

Las deducciones para evitar la doble imposición contemplan tanto la doble imposición interna de dividendos y plusvalías internas, como internacional del impuesto soportado por el sujeto pasivo y de los dividendos y participaciones en beneficios.

Las bonificaciones han lugar sobre las rentas obtenidas en Ceuta o Melilla del 50% (medida que claramente busca promover la actividad empresarial en estos territorios por las dificultades que entraña desarrollarla en ellos), del 99% sobre las rentas procedentes de la actividad exportadora de producciones cinematográficas o audiovisuales españolas, de libros... y también del 99% de las rentas derivadas de la prestación de servicios públicos.

Finalmente, existen deducciones con requisitos específicos y de cuantías muy diversas para incentivar la realización de determinadas actividades como la investigación y desarrollo e innovación tecnológica, la inversión de beneficios, en bienes de interés cultural, inversiones medioambientales, gastos de formación profesional, creación de empleo para trabajadores discapacitados, por creación de empleo en determinadas circunstancias, la reinversión de beneficios extraordinarios...

Tras estas operaciones en cuota se obtiene el importe de la cuota líquida, esta magnitud indica a efectos fiscales la verdadera capacidad económica por tanto, es la cantidad que debe pagar el contribuyente (persona jurídica o ente) teniendo en cuenta los pagos a cuenta como los pagos fraccionados ya realizados, las retenciones y los ingresos a cuenta practicados a lo largo del ejercicio.

Todas las variables expuestas que intervienen en la liquidación del impuesto sobre sociedades tienen una gran repercusión en el cálculo del EATR cuyo eje central es el impuesto que grava los beneficios empresariales, si bien en su cálculo intervienen otros factores de carácter fiscal que influyen en la decisión de localización de la inversión, por tanto el impuesto de sociedades no explica la totalidad de este tipo efectivo singular.

3.3 Análisis económico-financiero aplicado a un caso real en España

Para evidenciar a través de un caso la repercusión de los impuestos sobre el beneficio empresarial y el valor actual de la empresa se ha aplicado el EATR a una sociedad anónima con residencia fiscal española productora de vino²⁴, Barón de Ley, S.A., sobre la que no aplica el régimen especial de pequeñas o medianas empresas, tiene 8 filiales pero todas ellas españolas y disponía de cuentas individuales en su página web, por tanto cumple los criterios del muestreo teórico. A partir de las cuentas anuales se han construido unas cuentas financieras sobre las que realizar la proyección y la valoración actual siguiendo el método de Descuento de Flujos de Caja cuyas hipótesis y resultados se analizan a continuación. Vid. *Tabla I: Aplicación del EATR, proyecciones y valoración actual de Barón de Ley, S.A. bajo el supuesto de localización en España ad. Infra.*

3.3.1 Aplicación del EATR español y beneficio neto obtenido en España durante el FY13

El NOPAT²⁵ en 2013 en España (año sobre el que se tiene el EATR más reciente calculado por la UE y sobre el que se han enumerado los rasgos principales legislativos a fin de explicar una parte del cálculo de dicho tipo efectivo) es de 11.263.710 euros, tras aplicar un EATR de 33,7%.

3.3.2 Proyección de los beneficios hasta 2022

Para realizar la estimación prospectiva de las partidas se ha tomado como referencia la evolución promedio que ha experimentado la compañía entre 2010 y 2014 (alrededor de un 1%), así como las perspectivas económicas de España.

El EATR de 2013 en España se ha supuesto constante para todo el período proyectado, aunque supone una limitación al estudio dados los cambios legislativos que se han producido en el impuesto sobre sociedades que probablemente reduzcan el EATR a partir de 2015. Sin embargo dada la escasez de inputs que deben introducirse en el modelo no ha sido posible calcular un EATR para cada año, como ya se ha explicado anteriormente.

²⁴ Actividad tradicional en España y reconocida por su calidad a nivel internacional.

²⁵ Net Operating Profits After Taxes, beneficios operativos netos después de impuestos.

El NOPAT ha experimentado un ligero incremento progresivo pero manteniéndose dentro de los 12 millones de euros variando 0,7 millones aproximadamente durante el periodo considerado, salvo en el año 2014 del que se disponen las cuentas reales y experimentó un crecimiento alto (probablemente debido a la mejora de la situación económica en España).

3.3.3 Valor actual de la empresa si se localizara en España

Siguiendo el método de Descuento de Flujos de Caja tanto para la determinación del crecimiento esperado de la sociedad (g) como del WACC²⁶ se ha seguido una línea conservadora.

El crecimiento se ha establecido por debajo del crecimiento previsto para España, tan sólo en un 1,07%, pues además de tratarse de un sector maduro en España con elevada competencia (aunque se busca la diferenciación a través de sellos de calidad como las denominaciones de origen), la inestabilidad política tanto a nivel nacional (en vista de los resultados electorales a las Comunidades Autónomas y los municipios, y en relación con las elecciones generales) como en la UE (ante la posible salida del Reino Unido y de Grecia). También se ha determinado por debajo del crecimiento efectivo experimentado en los últimos cuatro años con ánimo de obtener unos resultados prudentes de valoración actual que no exageren las diferencias legislativas entre España e Irlanda.

El WACC también es de tintes conservadores pero en menor grado, pues ha sido fijado en función de la Renta Fija Española teniendo en cuenta su tendencia alcista ante la inestabilidad política que puede suponer un incremento del coste de financiación al calcularse el coste de los recursos propios sobre un diferencial de la renta fija.

. La valoración actual en España de Barón de Ley, S.A., tras la deducción de la deuda neta de 2014 al valor actual de los resultados entre 2015 y 2022 más su valor residual arroja un *equity value*²⁷ de 339.451.470 euros.

²⁶ Weighted Average Cost of Capital, es el coste medio ponderado del capital que incluye el coste de los recursos ajenos y de los fondos propios en función de su proporción.

²⁷ Equity value, corresponde al valor patrimonial de la empresa

Tabla I: Aplicación del EATR, proyección y valoración actual de Barón de Ley, S.A. bajo el supuesto de localización en España

Baron de Ley S.A. (Supuesto España)
Cuentas Auditadas (2010,2011,2012,2013,2014) y Proyecciones

WACC	5%
Crecimiento (g)	1,07%

Cifras en miles de euros

	2010	2011	2012	2013	2014	2015E	2016E	2017E	2018E	2019E	2020E	2021E	2022E	Valor Residual
Ventas	17.512,00	16.741,00	16.929,00	17.683,00	18.233,00	18.428,30	18.625,69	18.825,20	19.026,84	19.230,64	19.436,63	19.644,82	19.855,24	19.855,24
Variación de Existencias	- 1.704,00	518,00	- 126,00	- 125,00	- 172,00	- 141,00	- 142,41	- 143,83	- 145,27	- 146,73	- 148,19	- 149,67	- 151,17	- 151,17
Aprovisionamiento	- 6.619,00	- 7.527,00	- 6.795,00	- 6.836,00	- 7.318,00	- 7.531,09	- 7.750,38	- 7.976,06	- 8.208,31	- 8.447,33	- 8.693,30	- 8.946,43	- 9.206,94	- 9.206,94
Ingresos de Explotación	63,00	112,00	210,00	116,00	196,00	158,00	159,58	161,18	162,79	164,42	166,06	167,72	169,40	169,40
Gastos de Personal	- 2.763,00	- 2.679,00	- 2.338,00	- 2.372,00	- 2.398,00	- 2.318,76	- 2.242,13	- 2.168,04	- 2.096,39	- 2.027,11	- 1.960,12	- 1.895,35	- 1.832,72	- 1.832,72
Otros Gastos	- 2.049,00	- 2.144,00	- 2.282,00	- 2.134,00	- 2.154,00	- 2.183,75	- 2.213,91	- 2.244,49	- 2.275,49	- 2.306,92	- 2.338,78	- 2.371,08	- 2.403,83	- 2.403,83
Amortización del Inmovilizado	- 879,00	- 709,00	- 795,00	- 384,00	- 458,00	- 412,61	- 371,73	- 334,89	- 301,71	- 271,81	- 244,87	- 220,61	- 198,75	- 198,75
Subvenciones	111,00	78,00	71,00	52,00	39,00	35,10	31,59	28,43	25,59	23,03	20,73	18,65	16,79	16,79
Deterioro		9,00		182,00	1,00	50,00	50,50	51,01	51,52	52,03	52,55	53,08	53,61	53,61
Resultado de Explotación	3.672,00	4.399,00	4.874,00	6.182,00	5.969,00	6.084,19	6.146,80	6.198,50	6.239,56	6.270,23	6.290,69	6.301,12	6.301,63	6.301,63
Ingresos Financieros	10.878,00	7.701,00	11.001,00	11.000,00	16.455,00	12.500,00	12.625,00	12.751,25	12.878,76	13.007,55	13.137,63	13.269,00	13.401,69	13.401,69
Gastos Financieros	- 109,00	- 58,00	- 122,00	- 185,00	- 275,00	- 150,00	- 151,50	- 153,02	- 154,55	- 156,09	- 157,65	- 159,23	- 160,82	- 160,82
Diferencia de Cambio	- 4,00	1,00	2,00	- 8,00	1.589,00	0	0	0		0	1	2	3	3,00
Resultado Financiero	10.765,00	7.644,00	10.881,00	10.807,00	17.769,00	12.350,00	12.473,50	12.598,24	12.724,22	12.851,46	12.980,97	13.111,77	13.243,87	13.243,87
EBITDA	21.935,00	20.279,00	23.345,00	24.209,00	31.514,00	26.377,89	26.742,41	27.107,68	27.473,79	27.840,82	28.209,84	28.579,94	28.951,19	28.951,19
Resultado antes de Impuestos/EBIT	14.437,00	12.043,00	15.755,00	16.989,00	23.738,00	18.434,19	18.620,30	18.796,73	18.963,78	19.121,69	19.271,67	19.412,89	19.545,50	19.545,50
EATR 33,70%	- 4.865,27	- 4.058,49	- 5.309,44	- 5.725,29	- 7.999,71	- 6.212,32	- 6.275,04	- 6.334,50	- 6.390,79	- 6.444,01	- 6.494,55	- 6.542,14	- 6.586,83	- 6.586,83
NOPAT	9.571,73	7.984,51	10.445,57	11.263,71	15.738,29	12.221,87	12.345,26	12.462,23	12.572,98	12.677,68	12.777,12	12.870,75	12.958,67	12.958,67
Amortizaciones	879,00	709,00	795,00	384,00	458,00	412,61	371,73	334,89	301,71	271,81	244,87	220,61	198,75	198,75
Capital Expenditure	- 238,00	- 314,00	- 106,00	- 287,00	- 42.028,00	- 236,00	- 238,36	- 240,74	- 243,15	- 245,58	- 248,04	- 250,52	- 253,02	- 253,02
Working Capital	8.578,00	- 10.785,00	- 11.235,00	6.101,00	2.502,00	5.727,00	5.784,27	5.842,11	5.900,53	5.959,54	6.019,13	6.079,33	6.140,12	6.140,12
Free Cash Flow	18.790,73	- 2.405,49	- 100,44	17.461,71	-23.329,71	18.125,48	18.262,90	18.398,49	18.532,07	18.663,44	18.793,09	18.920,16	19.044,51	489.778,21
WACC						5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Periodo						1	2	3	4	5	6	7	8	8
Factor de Descuento						0,952	0,907	0,864	0,823	0,784	0,746	0,711	0,677	0,677
DESCUENTO						17.262,365	16.564,985	15.893,310	15.246,381	14.623,295	14.023,689	13.446,206	12.890,072	331.501,169
Valor Presente	451.451,47													
Deuda Total	- 112.000,00													
Equity Value	339.451,47													

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales auditadas publicadas por la sociedad Barón de Ley, S.A.

4 *Corporation tax* en la República de Irlanda

4.1 Elementos destacados

4.1.1 El hecho imponible, contribuyentes, residencia y período impositivo

Los contribuyentes son las compañías residentes en Irlanda y el hecho imponible es la obtención de renta por el sujeto. Una sociedad se considera residente en Irlanda cuando ha sido constituida en Irlanda o gestionada y controlada a nivel directivo desde Irlanda, de manera similar a la normativa española (Revenue, n.d.). En ocasiones, empresas constituidas en otro país pueden estar sujetas a este impuesto Irlandés si operan a través de una agencia o rama de actividad en Irlanda, en caso de existir convenios de doble imposición tributarán por este impuesto las empresas que posean un establecimiento permanente en Irlanda. El período impositivo también coincide con el ejercicio económico. (Deloitte, 2014).

4.1.2 La base imponible

Al igual que en el ordenamiento jurídico español, para el cálculo de la base imponible se ajusta el beneficio bruto que figura en las cuentas anuales auditadas de la empresa. La base imponible contemplada en la legislación irlandesa recoge sus ingresos mundiales incluyendo los beneficios directamente obtenidos de la actividad empresarial, dividendos, intereses, rentas, *royalties* y ganancias de capital (Deloitte, 2014).

Las principales deducciones permitidas sobre los beneficios abarcan los gastos incurridos por la sociedad en la actividad empresarial. Las inversiones inmovilizado material e intangible que sufren depreciación gozan de la facultad de desgravación pero no las inversiones de capital. Se admiten reducciones del 25% sobre la investigación y desarrollo, para fomentar este tipo de actividades (Revenue, n.d.). También se hallan deducciones por doble imposición del beneficio empresarial gravado por otro Estado y de dividendos extranjeros (los nacionales están exentos), y una lista de gastos no deducibles (Deloitte, 2014).

4.1.3 El tipo nominal, la cuota íntegra y la cuota líquida

El tipo nominal sobre la actividad empresarial y dividendos extranjeros con origen en la actividad empresarial es del 12, 5%. Sin embargo los dividendos, intereses, rentas y

royalties percibidos, así como determinadas actividades (ej. promoción inmobiliaria, explotación de petróleo, gas...) tributan a un tipo nominal del 25% (Deloitte, 2014).

Las BINs funcionan de manera algo diferente que en España, solo pueden deducirse de los resultados negativos de ejercicios anteriores el 12,5% (o el tipo nominal en vigor) de la cuota íntegra, por tanto no se aplican sobre la base imponible sino sobre la cuota íntegra una vez aplicado el tipo nominal (Revenue, n.d.).

Puede concluirse, que el elemento sobre el que se aprecia una mayor divergencia entre el sistema español y el irlandés es el tipo nominal, de un 33% y un 12,5% respectivamente, a parte del régimen especial irlandés favorable hacia la propiedad intelectual. También parece haber menos supuestos específicos de ajustes fiscales, lo que puede significar que la base imponible española sea mayor, al limitar más la deducibilidad.

4.2 Análisis económico-financiero aplicado a un caso real en Irlanda

Con objeto de apreciar claramente los efectos del EATR irlandés, se han mantenido las mismas hipótesis empleadas en el supuesto español para la proyección y la valoración actual de la sociedad (evolución de las cuentas, crecimiento, WACC y tipos de descuento), por tanto únicamente se procede a exponer los resultados obtenidos. Vid. *Tabla II: Aplicación del EATR, proyecciones y valoración actual de Barón de Ley, S.A. bajo el supuesto de localización en Irlanda* ad. Infra.

4.2.1 Aplicación del EATR irlandés y beneficio neto obtenido en Irlanda durante el FY13

El beneficio operativo neto después de impuestos en 2013 en Irlanda aplicando un EATR del 14,4% asciende a 14.542.580.

4.2.2 Proyección de los beneficios

El NOPAT es creciente pasando de casi 15,8 millones en 2015 a 16,7 millones en 2022, variando 0,9 millones aproximadamente en el periodo considerado.

4.2.3 Valor actual de la empresa si se localizara en Irlanda

La valoración actual en Irlanda de Barón de Ley, S.A., tras la deducción de la deuda neta de 2014 al valor actual de los resultados entre 2015 y 2022 más su valor residual arroja un *equity value* de 428.790.180 euros.

Tabla II: Aplicación del EATR, proyección y valoración actual de Barón de Ley, S.A. bajo el supuesto de localización en Irlanda

WACC	5%
Crecimiento (g)	1,07%

Cifras en miles de euros

	2010	2011	2012	2013	2014	2015E	2016E	2017E	2018E	2019E	2020E	2021E	2022E	Valor Residual
Ventas	17.512,00	16.741,00	16.929,00	17.683,00	18.233,00	18.428,30	18.625,69	18.825,20	19.026,84	19.230,64	19.436,63	19.644,82	19.855,24	19.855,24
Variación de Existencias	- 1.704,00	518,00	- 126,00	- 125,00	- 172,00	- 141,00	- 142,41	- 143,83	- 145,27	- 146,73	- 148,19	- 149,67	- 151,17	- 151,17
Aprovisionamiento	- 6.619,00	- 7.527,00	- 6.795,00	- 6.836,00	- 7.318,00	- 7.531,09	- 7.750,38	- 7.976,06	- 8.208,31	- 8.447,33	- 8.693,30	- 8.946,43	- 9.206,94	- 9.206,94
Ingresos de Explotación	63,00	112,00	210,00	116,00	196,00	158,00	159,58	161,18	162,79	164,42	166,06	167,72	169,40	169,40
Gastos de Personal	- 2.763,00	- 2.679,00	- 2.338,00	- 2.372,00	- 2.398,00	- 2.318,76	- 2.242,13	- 2.168,04	- 2.096,39	- 2.027,11	- 1.960,12	- 1.895,35	- 1.832,72	- 1.832,72
Otros Gastos	- 2.049,00	- 2.144,00	- 2.282,00	- 2.134,00	- 2.154,00	- 2.183,75	- 2.213,91	- 2.244,49	- 2.275,49	- 2.306,92	- 2.338,78	- 2.371,08	- 2.403,83	- 2.403,83
Amortización del Inmovilizado	- 879,00	- 709,00	- 795,00	- 384,00	- 458,00	- 412,61	- 371,73	- 334,89	- 301,71	- 271,81	- 244,87	- 220,61	- 198,75	- 198,75
Subvenciones	111,00	78,00	71,00	52,00	39,00	35,10	31,59	28,43	25,59	23,03	20,73	18,65	16,79	16,79
Deterioro		9,00		182,00	1,00	50,00	50,50	51,01	51,52	52,03	52,55	53,08	53,61	53,61
Resultado de Explotación	3.672,00	4.399,00	4.874,00	6.182,00	5.969,00	6.084,19	6.146,80	6.198,50	6.239,56	6.270,23	6.290,69	6.301,12	6.301,63	6.301,63
Ingresos Financieros	10.878,00	7.701,00	11.001,00	11.000,00	16.455,00	12.500,00	12.625,00	12.751,25	12.878,76	13.007,55	13.137,63	13.269,00	13.401,69	13.401,69
Gastos Financieros	- 109,00	- 58,00	- 122,00	- 185,00	- 275,00	- 150,00	- 151,50	- 153,02	- 154,55	- 156,09	- 157,65	- 159,23	- 160,82	- 160,82
Diferencia de Cambio	- 4,00	1,00	2,00	- 8,00	1.589,00	0	0	0		0	1	2	3	3,00
Resultado Financiero	10.765,00	7.644,00	10.881,00	10.807,00	17.769,00	12.350,00	12.473,50	12.598,24	12.724,22	12.851,46	12.980,97	13.111,77	13.243,87	13.243,87
EBITDA	21.935,00	20.279,00	23.345,00	24.209,00	31.514,00	26.377,89	26.742,41	27.107,68	27.473,79	27.840,82	28.209,84	28.579,94	28.951,19	28.951,19
Resultado antes de Impuestos/EBIT	14.437,00	12.043,00	15.755,00	16.989,00	23.738,00	18.434,19	18.620,30	18.796,73	18.963,78	19.121,69	19.271,67	19.412,89	19.545,50	19.545,50
EATR	14,40%													
NOPAT	12.358,07	10.308,81	13.486,28	14.542,58	20.319,73	15.779,67	15.938,98	16.090,00	16.232,99	16.368,16	16.496,55	16.617,44	16.730,95	16.730,95
Amortizaciones	879,00	709,00	795,00	384,00	458,00	412,61	371,73	334,89	301,71	271,81	244,87	220,61	198,75	198,75
Capital Expenditure	- 238,00	- 314,00	- 106,00	- 287,00	- 42.028,00	- 236,00	- 238,36	- 240,74	- 243,15	- 245,58	- 248,04	- 250,52	- 253,02	- 253,02
Working Capital	8.578,00	- 10.785,00	- 11.235,00	6.101,00	2.502,00	5.727,00	5.784,27	5.842,11	5.900,53	5.959,54	6.019,13	6.079,33	6.140,12	6.140,12
Free Cash Flow	21.577,07	- 81,19	2.940,28	20.740,58	-18.748,27	21.683,28	21.856,61	22.026,26	22.192,08	22.353,93	22.512,52	22.666,85	22.816,79	586.792,06
WACC						5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Periodo						1	2	3	4	5	6	7	8	8
Factor de Descuento						0,952	0,907	0,864	0,823	0,784	0,746	0,711	0,677	0,677
DESCUENTO						20.650,744	19.824,593	19.027,113	18.257,480	17.514,887	16.799,187	16.108,908	15.443,300	397.163,965

Valor Presente	540.790,18
Deuda Total	- 112.000,00
Equity Value	428.790,18

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales auditadas publicadas por la sociedad Barón de Ley, S.A.

5 Resultados

5.1 Comparativa de los beneficios empresariales obtenidos en cada Estado durante el FY13

En Irlanda se ha obtenido un beneficio neto operativo después de impuestos de 3,278 millones de euros mayor que en España, debido a una diferencia de 19,3 puntos porcentuales entre el EATR de Irlanda y España en 2013.

Tabla III: Comparativa del EATR y el NOPAT de 2013 dependiendo de la localización en España o en Irlanda.

	EATR 2013(%)	NOPAT 2013 (euros)
España	33,70%	11.263.710€
Irlanda	14,40%	14.542.580€
Diferencia	19,30%	3.278.870€

Fuente: Elaboración propia

5.2 Comparativa de la proyección de beneficios y del valor actual de la empresa en cada Estado

El *equity value* actual si la sociedad Barón de Ley, S.A. se localizara en Irlanda sería casi 90 millones mayor que en España, debido una vez más a la diferente carga fiscal que soportaría la empresa en uno y otro Estado.

Tabla IV: Comparativa del EATR y el *equity value* actual dependiendo de la localización en España o en Irlanda.

	EATR 2013(%)	Equity value (euros)
España	33,70%	339.451.470€
Irlanda	14,40%	428.790.180€
Diferencia	19,30%	89.338.710€

Fuente: Elaboración propia

6 Conclusiones

La revisión de literatura sobre el ordenamiento jurídico de la Unión Europea pone de manifiesto que las competencias de la Unión Europea en materia fiscal son extremadamente limitadas al no ser una competencia cedida en los Tratados. Solamente puede legislar de manera oblicua sobre ellos, en los impuestos indirectos posee la capacidad de armonizar, mientras que en los impuestos directos sólo tiene potestad para aproximar las legislaciones, en ambos casos sujeto a la unanimidad del Consejo y aun procedimiento legislativo, siempre y cuando se vulnere alguna de las libertades de circulación o se discrimine por razón de la nacionalidad. Asimismo, puede transmitir su postura sin vinculación jurídica a través de determinados actos.

Como consecuencia de la heterogeneidad de la regulación vigente en la Unión Europea, algunos Estados llevan a cabo prácticas de competencia fiscal desleal, sobresaliendo actualmente Irlanda en relación al tipo impositivo nominal y efectivo del impuesto que grava los beneficios empresariales y escándalos con conocidas empresas multinacionales por su aparente planificación fiscal abusiva. Los Estados pueden ser amonestados por la Comisión Europea, e incluso ser llevados ante el TJUE por incumplimiento de los Tratados. Las multinacionales pueden ver rechazada la ventaja fiscal obtenida por la planificación fiscal abusiva y verse sometidas a la norma nacional de la que pretendían escapar.

En un plano más económico, la Unión Europea destaca por ser una zona de elevada carga fiscal. En relación con el impuesto que grava los beneficios empresariales existe una gran disparidad de tipos nominales entre los Estados adheridos más recientemente (desde la gran ampliación de 2004 y sucesivas), salvo Irlanda, y los Estados miembros ya presentes en el momento de producirse dichas adhesiones, aunque se ha ido reduciendo.

El EATR, calculado para cada país cada año por la UE en sus informes anuales sobre *Tendencias fiscales en la Unión Europea*, es un tipo medio efectivo que considera todas las variables de carácter fiscal que influyen en la localización de la inversión. Por tanto, no sólo tiene en cuenta el impuesto que grava el beneficio empresarial sino otros impuestos a los que deben hacer frente las empresas como los patrimoniales (por inmuebles, vehículos...), el tratamiento de los dividendos a nivel empresarial y

personal, y el tratamiento de las ganancias personales. El EATR sigue una distribución muy similar a la del tipo nominal.

Los resultados obtenidos en el estudio del caso, donde se aplica el EATR de 2013 a las cuentas financieras de la sociedad Barón de Ley, S.A., revela que existen diferencias sustanciales en los beneficios obtenidos y en la valoración del patrimonio. Lo que supone un indicio de competencia fiscal desleal entre Estados, que deberá someterse a los requisitos jurisprudenciales para su apreciación.

El presente estudio ha logrado una perspectiva de la situación reciente de los ordenamientos jurídicos de la Unión Europea, así como de Irlanda y España de manera comparativa, reflejando su repercusión cualitativa en el modelo EATR. Asimismo, evidencia de manera clarificadora a través de un caso concreto el impacto de la carga fiscal sobre el beneficio y el valor del patrimonio. Ejemplifica la decisión de localización en función de los impuestos a los que se vería sometida la empresa, prestando especial atención al impuesto sobre sociedades.

Sin embargo, es preciso señalar una serie de limitaciones al estudio. Los resultados obtenidos a través del método del caso, no permiten generalizar, sino solamente extraer información cualitativa. Además, el modelo de Devereux y Griffith para el cálculo del EATR impone unas hipótesis y parámetros que también sujetan a la presente investigación. El EATR solo es aplicable a un régimen fiscal general, no contempla las particularidades de los regímenes especiales y alberga en su cálculo otras variables no pertenecientes al impuesto sobre sociedades, debiendo interpretarse con cautela el impacto de este impuesto sobre el EATR y los resultados obtenidos. La elección de la empresa no ha sido aleatoria, podrían producirse resultados diferentes en casos de consolidación fiscal o en casos de grupos multijurisdiccionales que combinaran otro tipo de prácticas de planificación fiscal. La proyección de los resultados después de impuestos aplicando el EATR de 2013 tomado como hipótesis que permanece constante no es completamente realista pues las legislaciones varían y con ellas este tipo efectivo, además está sujeto a las hipótesis establecidas para la proyección y la valoración actual. Por último, el impuesto sobre sociedades parte de un resultado contable, por tanto puede que además de existir diferencias legislativas en relación con la legislación existan algunas diferencias en la legislación contable sobre la que recae (aunque a nivel de

empresas cotizadas todas las empresas de la UE aplican las NIC-NIIF, en el presente estudio no aplicaría dicha limitación).

La presente investigación da pie a reflexionar sobre la eficacia del ordenamiento jurídico europeo, las vías de solución para la promoción de un ordenamiento más equitativo que no permita el empobrecimiento de algunos Estados y el desarrollo de la actividad económica en otros a través de prácticas no cooperativas que violan las disposiciones de los Tratados y desembocan en una carrera hacia el abismo. Sería conveniente que se promulgara una Directiva que recogiera los aspectos esenciales de manera global y no solamente en relación con ámbitos parciales como hasta ahora. Una futura línea de investigación sería el desarrollo de un estudio macroeconómico a nivel de la UE sobre el impacto y la conveniencia de la cesión de determinadas competencias básicas (de mínimos) a la UE sobre la economía de todos los Estados miembros y de la UE, así como cuáles medidas sería las adecuado ceder.

7 Referencias

Barón de Ley, S.A. (2015), *Informe de auditoría y cuentas anuales de 2014*, La Rioja. Extraídas el 31 de mayo de 2015 de la página web de Barón de Ley <http://www.barondeley.com/accionistas/>.

Bershidsky, L. (2014, 6 de noviembre), “Ireland gets lucky with Luxembourg’s tax scandal”, *BloombergView*. Consultado el 27 de mayo de 2015 en <http://www.bloombergtax.com/articles/2014-11-06/ireland-gets-lucky-with-eu-chief-s-tax-scandal>.

Comisión Europea (n.d.a), *Harmful tax competition*. Consultado el 1 de junio de 2015 en la página web de la Comisión Europea, http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/harmful_tax_practices/index_en.htm#code_conduct.

Constitución Española (BOE núm. 311, de 29 de diciembre de 1978, páginas 29313 a 29424).

Deloitte (2014), *Taxation and investment in Ireland 2014. Reach, relevance and reliability*, Dublín, DTTL: Deloitte International Tax Source.

Devereux, M.P. and Loretz, S. (2013), “What do we know about corporate tax competition?”, *National Tax Journal* 6 (3), 745-774.

Englmair, V. E. (2010), “The relevance of the fundamental freedoms for direct taxation”, en Lang, M. *et.al* (ed.), *Introduction to European tax law: direct taxation*, (41-80), Viena, Spiramus.

Eurostat y DG TAXUD (2014), *Taxation trends in the European Union*, Luxemburgo, Oficina de publicaciones de la Unión Europea. Extraído de la página web de la Comisión Europea, http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/index_en.htm. DOI:10.2778/33696

Erdös, E. (2013), “Regulation of tax preferences and State aids in the European tax law, a case study”, *Juridical Current* 16 (2), 49-56.

Eroglu, E. (2015), "Fight against tax competition in the EU and the effects of tax policies implemented in the EU during the 2008 global financial crisis on tax competition", *Business and Economics Research Journal* 6 (2), 39-58.

Ethical Consumer (2014), "Tax avoidance: Google on the spotlight", *Sector report on the Internet*. Consultado el 27 de mayo de 2015 en <http://www.ethicalconsumer.org/ethicalreports/internetreport/taxavoidance.aspx>.

Genschel, P. *et al.* (2011), "Accelerating downhill: how the EU shapes corporate tax competition in the single market", *Journal of Common Market Studies*, (vol. 49, nº3), 585-606.

Grant Thornton International (2011), *A guide to business relocation in Europe*. Consultado el 27 de mayo de 2015 en <http://www.grant-thornton.ch/files/gti%20business%20relocation%20a5%20f.pdf>.

Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (BOE núm. 288, de 28/11/2014)

Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria (BOE núm. 302, de 18/12/2003).

Mangas Martín, A. y Liñán Noguerras, D. J. (2010), *Instituciones y Derecho de la Unión Europea*, Madrid, Tecnos.

Marín Benítez, G. (2013a), *Apuntes de Derecho Tributario. Parte general*, clases magistrales de Derecho Tributario en ICADE, Madrid.

Marín Benítez, G. (2013b), *¿Es lícita la planificación fiscal? Sobre los defectos de neutralidad y consistencia del ordenamiento tributario*, Valladolid, Thomson Reuters.

OECD (n.d.), Legal Affairs. *OECD, Legal Instruments*. Consultado el 26 de mayo de 2015 en la página web de la OECD <http://www.oecd.org/legal/legal-instruments.htm>.

Pérez Royo, F. *et al.*(2014), *Curso de Derecho Tributario. Parte especial*, Madrid, Tecnos.

Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (BOE núm. 61, de 11/03/2004)

Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil (BOE núm. 206, de 25/07/1889).

Revenue (n.d.), *Taxes & duties. Corporation tax*, Irish Tax and Customs Consultada el 31 de mayo de 2015 en la página oficial del Gobierno irlandés <http://www.revenue.ie/en/tax/ct/basis-charge.html>.

Stewart, J. (2013), *Is Ireland a tax haven?*, Dublin, Institute for International Integration Studies (Trinity College).

The Associated Press (2013, 21 de mayo). Apple CEO Tim Cook grilled on Irish tax scandal. *CBCnews*. Consultado el 27 de mayo de 2015 en <http://www.cbc.ca/news/business/apple-ceo-tim-cook-grilled-on-irish-tax-scandal-1.1333838>.

Unión Europea: gestionado por el Departamento de Comunicación de la Comisión Europea (n.d.a), *La UE por temas: Fiscalidad*. Consultado el 26 de mayo de 2015 en la página web de la Unión Europea, http://europa.eu/pol/tax/index_es.htm.

_ (n.d.b), *EUR-Lex. Síntesis de la legislación de la UE: Fiscalidad*. Consultado el 31 de mayo de 2015 en la página web de la Unión Europea, http://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/taxation.html?root_default=SUM_1_CODED%3D21&ocale=es.

_: Dirección General de Comunicación de la Comisión Europea (2015), *Comprender las políticas de la Unión Europea: Fiscalidad. Impulsar el mercado interior y el crecimiento económico*, Luxemburgo, Oficina de publicaciones de la Unión Europea. Extraído el 26 de mayo desde la página web de la Unión Europea, http://europa.eu/pol/tax/index_es.htm. DOI:10.2775/54753.

_: Dirección General de Comunicación de la Comisión Europea (2014), *Comprender las políticas de la Unión Europea: Cómo funciona la Unión Europea. Guía del ciudadano sobre las instituciones de la UE*, Luxemburgo, Oficina de publicaciones de la Unión Europea. Extraído el 31 de mayo desde la página web de la Unión Europea, http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/index_es.htm#30. DOI:10.2775/113.

_ (2010), *Versiones consolidadas del Tratado de la Unión Europea y del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea*, Luxemburgo, Oficina de publicaciones de la Unión Europea. Extraído

de la página web de la Unión Europea http://europa.eu/eu-law/decision-making/treaties/index_es.htm. DOI: 10.2860/58736.

Weber, D. (2005), *Tax avoidance and the EC Treaty freedoms. A study of the limitations under European law to the prevention of tax avoidance*, Países Bajos, Kluwer Law International: Eucotax series on European taxation.

Anexo I: Tipos nominales del impuesto sobre sociedades en la UE

Suma de CIT: Nominal rate		Version date	2011	2012	2013	2014	2015
Member State	Tax Name						
AT-Austria	Corporate income tax			25,00%	25,00%	25,00%	
BE-Belgium	Corporate income tax		33,00%	33,00%	33,00%	33,00%	33,00%
BG-Bulgaria	Corporate income tax		10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
	Corporate income tax - Withholding tax on dividends and income of foreign persons		0,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
CY-Cyprus	Corporate income tax		10,00%	10,00%	10,00%	12,50%	
CZ-Czech Republic	Corporate income tax		19,00%	19,00%	19,00%	19,00%	
DE-Germany	Corporate income tax		15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%
DK-Denmark	Corporate income tax		25,00%	25,00%	24,50%	24,50%	
	Corporate income tax - Fund income tax		25,00%	25,00%	25,00%		
EE-Estonia	Corporate income tax		21,00%	21,00%	21,00%	21,00%	20,00%
EL-Greece	Corporate income tax		24,00%	20,00%	26,00%	26,00%	
ES-Spain	Corporate income tax - Corporation tax		30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	28,00%
	Corporate income tax - Non-residents income tax		0,00%	24,75%	24,75%	24,75%	24,00%
FI-Finland	Corporate income tax		26,00%	24,50%	24,50%	20,00%	
FR-France	Corporate income tax - Corporation tax		33,33%	33,33%	33,33%	33,33%	
	Corporate income tax - Minimum annual corporation tax		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
	Corporate income tax - Social contribution on corporate income tax					3,30%	
	Corporate income tax - Social contribution on income		3,30%	3,30%	3,30%		
HR-Croatia	Corporate income tax			20,00%	20,00%	20,00%	20,00%
HU-Hungary	Corporate income tax		19,00%	19,00%	19,00%	19,00%	
IE-Ireland	Corporate income tax		12,50%	12,50%	12,50%	12,50%	
IT-Italy	Corporate income tax - Tax on company income		27,50%	27,50%	27,50%	27,50%	27,50%
LT-Lithuania	Corporate income tax		15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	
LU-Luxembourg	Corporate income tax		22,05%	22,05%	21,00%	21,00%	21,00%
	Corporate income tax - Trade tax		3,00%				
LV-Latvia	Corporate income tax		15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	
MT-Malta	Corporate income tax		35,00%	35,00%	35,00%	35,00%	35,00%
NL-Netherlands	Corporate income tax			25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
PL-Poland	Corporate income tax		19,00%	19,00%	19,00%	19,00%	
PT-Portugal	Corporate income tax			25,00%	25,00%	23,00%	21,00%
RO-Romania	Corporate income tax - Dividends		0,00%	0,00%	0,00%	16,00%	
	Corporate income tax - Micro-enterprises		0,00%	0,00%			
	Corporate income tax - Profit			16,00%	16,00%	16,00%	
	Corporate income tax - Profit		0,00%				
SE-Sweden	Corporate income tax		26,30%	26,30%	22,00%	22,00%	22,00%
SI-Slovenia	Corporate income tax		20,00%	18,00%	17,00%	17,00%	17,00%
SK-Slovak Republic	Corporate income tax		19,00%	19,00%	23,00%	22,00%	
UK-United Kingdom	Corporate income tax			26,00%	24,00%	23,00%	21,00%
	Corporate income tax - Petroleum revenue tax			50,00%	50,00%	50,00%	
	Corporate income tax - Petroleum revenue tax		50,00%				

Fuente: Ela boración propia a partir de datos obtenidos en la European Tax Data Base

Anexo II: Impuestos totales como % del PIB

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Difference ⁽¹⁾ 2000 to 2012	Ranking 2012	Revenue ⁽²⁾ 2012
Belgium	45,1	45,1	45,2	44,7	44,8	44,8	44,4	43,9	44,2	43,4	43,8	44,2	45,4	0,3	2	170 619
Bulgaria	31,5	30,8	28,5	31,0	32,5	31,3	30,7	33,3	32,3	29,0	27,5	27,3	27,9	-3,6	27	11 070
Czech Republic	33,8	33,7	34,6	35,4	35,9	35,7	35,3	35,9	34,4	33,4	33,6	34,6	35,0	1,2	16	53 540
Denmark	49,4	48,5	47,9	48,0	49,0	50,8	49,6	48,9	47,8	47,8	47,5	47,7	48,1	-1,2	1	118 064
Germany	41,3	39,4	38,9	39,1	38,3	38,3	38,6	38,7	38,9	39,4	38,0	38,5	39,1	-2,2	10	1 042 990
Estonia	31,0	30,2	31,0	30,8	30,6	30,6	30,7	31,4	31,9	35,3	34,0	32,3	32,5	1,5	21	5 659
Ireland	31,5	29,7	28,3	28,8	30,1	30,6	32,1	31,5	29,5	28,1	28,0	28,2	28,7	-2,8	23	47 034
Greece	34,6	33,2	33,7	32,1	31,3	32,2	31,7	32,5	32,1	30,5	31,7	32,4	33,7	-0,8	17	65 348
Spain	34,1	33,7	34,1	33,9	34,8	35,9	36,8	37,1	32,9	30,7	32,2	31,8	32,5	-1,6	19	334 796
France	44,2	43,8	43,3	43,1	43,3	43,8	44,1	43,4	43,2	42,1	42,5	43,7	45,0	0,8	3	913 542
Croatia	:	:	37,9	37,5	36,7	36,6	37,1	37,4	37,1	36,5	36,4	35,3	35,7	:	13	15 684
Italy	41,5	41,1	40,5	41,0	40,4	40,1	41,7	42,7	42,9	42,5	42,5	42,4	44,0	2,5	6	689 289
Cyprus	30,0	30,7	30,9	32,2	33,0	35,0	35,8	40,1	38,6	35,3	35,6	35,3	35,3	5,3	15	6 250
Latvia	29,7	28,9	28,6	28,6	28,6	29,2	30,6	30,6	29,2	26,6	27,2	27,6	27,9	-1,8	26	6 216
Lithuania	30,9	29,4	29,1	28,8	28,9	29,1	30,0	30,2	30,7	30,4	28,5	27,4	27,2	-3,7	28	8 962
Luxembourg	39,2	39,8	39,3	38,1	37,3	37,6	35,9	35,6	37,5	39,8	38,1	38,2	39,3	0,1	8	16 846
Hungary	39,8	38,7	38,0	38,0	37,7	37,4	37,3	40,4	40,3	40,1	38,1	37,3	39,2	-0,6	9	38 008
Malta	27,3	28,9	30,0	30,4	31,3	32,9	33,0	33,9	33,0	33,4	32,2	33,0	33,6	6,3	18	2 304
Netherlands	39,9	38,3	37,7	37,4	37,5	37,6	39,0	38,7	39,2	38,2	38,9	38,6	39,0	-0,9	11	233 808
Austria	43,0	44,9	43,6	43,4	43,0	42,1	41,5	41,7	42,7	42,4	42,1	42,2	43,1	0,1	7	132 334
Poland	32,6	32,2	32,7	32,2	31,5	32,8	33,8	34,8	34,3	31,8	31,8	32,3	32,5	-0,1	20	123 933
Portugal	31,1	30,8	31,4	31,6	30,5	31,4	32,1	32,8	32,8	31,0	31,5	33,2	32,4	1,3	22	53 433
Romania	30,2	28,6	28,1	27,7	27,2	27,8	28,5	29,0	28,0	26,9	26,8	28,4	28,3	-1,9	25	37 297
Slovenia	37,3	37,5	37,8	38,0	38,1	38,6	38,3	37,7	37,3	37,2	37,7	37,2	37,6	0,3	12	13 276
Slovakia	34,1	33,1	33,0	32,9	31,5	31,3	29,3	29,3	29,1	28,7	28,1	28,6	28,3	-5,8	24	20 134
Finland	47,2	44,8	44,7	44,1	43,5	43,9	43,8	43,0	42,9	42,8	42,5	43,7	44,1	-3,1	5	84 878
Sweden	51,5	49,4	47,5	47,8	48,0	48,9	48,3	47,3	46,4	46,5	45,4	44,4	44,2	-7,3	4	180 292
United Kingdom	36,3	36,1	34,8	34,4	34,9	35,4	36,1	35,7	37,1	34,3	35,0	35,8	35,4	-0,9	14	683 841
Iceland	37,1	35,3	35,2	36,7	37,8	40,6	41,4	40,5	36,6	33,8	35,0	35,9	36,8	-0,4		3 886
Norway	42,6	42,9	43,1	42,3	43,0	43,2	43,5	42,9	42,1	42,0	42,6	42,7	42,2	-0,4		164 259
EU-28 averages															Total	5 109 446
weighted	:	:	38,8	38,8	38,6	38,9	39,4	39,3	39,2	38,3	38,3	38,8	39,4	:		
arithmetic	:	:	36,1	36,1	36,1	36,5	36,6	37,1	36,7	35,9	35,6	35,8	36,3	:		
EU-27 averages																
weighted	40,3	39,4	38,8	38,8	38,6	38,9	39,4	39,3	39,2	38,3	38,3	38,8	39,4	-0,9		
arithmetic	37,0	36,3	36,0	36,1	36,1	36,5	36,6	37,0	36,6	35,9	35,6	35,8	36,3	-0,7		
EA-18 averages															Total	3 838 757
weighted	40,9	40,0	39,5	39,5	39,2	39,4	40,0	40,0	39,6	39,1	39,0	39,5	40,4	-0,5		
arithmetic	36,8	36,3	36,2	36,1	36,0	36,4	36,6	36,9	36,5	36,0	35,9	36,2	36,7	0,0		
EA-17 averages																
weighted	40,9	40,0	39,5	39,5	39,2	39,4	40,0	40,0	39,6	39,1	39,0	39,5	40,4	-0,5		
arithmetic	37,2	36,8	36,7	36,6	36,4	36,9	37,0	37,3	37,0	36,5	36,4	36,7	37,3	0,1		

⁽¹⁾ In percentage points.

⁽²⁾ In millions of euro.

Fuente: Informe anual *Taxation trends in the European Union 2014* (Eurostat y DG TAXUD)

Anexo III: Impuestos sobre el capital como % del PIB

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Difference ⁽¹⁾ 2000 to 2012	Ranking 2012	Revenue ⁽²⁾ 2012
Belgium	9,5	9,4	9,3	9,2	9,7	9,9	10,1	9,9	9,9	8,7	8,9	9,2	10,0	0,5	4	37 601
Bulgaria	4,4	5,5	4,7	4,5	4,5	3,8	4,1	6,5	5,3	4,5	4,0	3,9	3,9	-0,6	23	1 529
Czech Republic	5,9	6,4	6,7	7,0	6,8	6,6	6,7	6,8	6,1	5,6	5,2	5,3	5,2	-0,7	21	7 982
Denmark	7,2	6,0	6,1	6,6	8,2	10,0	8,9	7,9	7,1	5,8	8,3	8,4	8,9	1,7	8	21 771
Germany	6,6	5,1	4,9	5,0	5,3	5,9	6,5	6,8	6,4	5,6	5,5	6,1	6,2	-0,4	16	165 496
Estonia	2,0	1,7	2,2	2,6	2,6	2,6	2,5	2,6	2,7	2,7	2,3	2,1	2,3	0,3	28	402
Ireland	8,0	7,8	7,4	8,3	8,5	8,8	10,2	9,4	7,4	6,3	6,2	6,3	6,5	-1,5	14	10 597
Greece	10,1	8,6	8,4	7,9	7,6	8,0	7,8	8,0	7,9	7,6	6,9	8,1	7,3	-2,7	11	14 235
Spain	8,9	8,4	8,8	8,8	9,4	10,2	10,9	11,3	8,3	7,3	6,8	6,6	7,5	-1,4	10	76 711
France	10,4	10,5	9,9	9,6	9,9	10,1	10,7	10,6	10,4	9,0	9,5	10,2	10,6	0,2	3	215 268
Croatia	:	:	4,0	3,9	3,7	4,1	4,6	5,0	4,8	4,3	3,7	4,0	3,7	:	26	1 613
Italy	10,2	10,2	9,7	10,4	9,7	9,3	10,5	11,1	10,6	10,5	9,6	9,6	10,6	0,4	2	166 555
Cyprus	10,0	9,3	9,0	7,7	7,8	9,1	10,0	14,0	12,3	9,6	9,5	9,9	9,2	-0,8	6	1 630
Latvia	3,1	3,6	3,3	2,8	2,9	3,0	3,3	4,1	4,2	2,6	2,4	3,2	3,5	0,4	27	786
Lithuania	3,3	2,9	2,8	3,3	3,8	4,1	4,7	4,5	4,6	4,4	3,9	3,5	3,8	0,5	24	1 243
Luxembourg	13,3	13,4	13,5	12,5	10,9	11,5	11,2	11,2	10,8	11,2	11,2	10,7	10,8	-2,5	1	4 640
Hungary	4,7	4,8	4,8	4,8	4,7	4,7	5,1	5,8	5,4	5,7	5,2	5,1	5,3	0,6	20	5 149
Malta	6,1	6,0	7,1	7,6	7,3	8,0	7,9	10,0	9,2	9,2	8,9	8,7	8,9	2,9	7	612
Netherlands	8,0	8,2	7,6	6,7	6,9	7,3	7,3	7,3	7,1	5,9	6,1	5,8	5,6	-2,5	19	33 266
Austria	6,9	8,5	7,2	6,9	7,0	6,7	6,7	7,1	7,3	6,5	6,4	6,6	6,6	-0,3	13	20 174
Poland	7,2	7,0	7,7	7,4	7,5	7,9	8,1	8,9	8,6	7,9	7,4	7,4	7,7	0,5	9	29 359
Portugal	7,8	7,3	7,6	7,5	6,7	6,6	6,8	7,7	7,9	7,0	6,6	7,2	6,8	-1,0	12	11 291
Romania	5,5	5,1	4,8	5,0	5,4	4,5	4,9	5,4	5,2	4,8	4,3	4,7	4,2	-1,2	22	5 588
Slovenia	3,3	3,4	3,7	3,7	4,1	4,9	5,2	5,7	4,9	4,2	4,2	3,9	3,7	0,4	25	1 302
Slovakia	6,7	7,0	7,1	6,9	6,4	6,3	6,3	6,5	6,2	5,9	5,4	5,6	6,0	-0,7	17	4 274
Finland	10,4	8,2	8,0	7,1	7,4	7,4	7,6	8,2	7,5	6,0	6,7	6,7	6,3	-4,0	15	12 174
Sweden	8,3	6,1	5,1	5,2	6,0	7,1	7,5	7,6	6,0	5,9	6,5	6,1	5,7	-2,6	18	23 432
United Kingdom	10,7	10,6	9,9	9,6	9,9	10,5	11,4	11,0	12,5	10,4	9,9	9,9	9,7	-1,0	5	187 074
Iceland	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Norway	12,7	12,6	11,7	11,4	13,2	15,1	15,9	14,4	15,3	12,6	13,5	14,3	13,8	1,2		53 868
EU-28 averages															Total	1 061 752
weighted	:	:	8,0	8,0	8,2	8,5	9,2	9,3	8,9	7,8	7,7	7,9	8,2	:		
arithmetic	:	:	6,8	6,7	6,8	7,1	7,4	7,9	7,4	6,6	6,5	6,6	6,7	:		
EU-27 averages																
weighted	8,9	8,4	8,0	8,0	8,2	8,5	9,2	9,3	8,9	7,8	7,7	7,9	8,2	-0,7		
arithmetic	7,4	7,1	6,9	6,8	6,9	7,2	7,5	8,0	7,5	6,7	6,6	6,7	6,8	-0,6		
EA-18 averages															Total	777 013
weighted	8,7	8,2	7,8	7,9	8,0	8,3	8,9	9,2	8,5	7,6	7,5	7,8	8,2	-0,5		
arithmetic	7,9	7,6	7,5	7,3	7,2	7,5	7,9	8,4	7,8	7,0	6,8	7,0	7,1	-0,7		
EA-17 averages																
weighted	8,7	8,2	7,8	7,9	8,0	8,3	8,9	9,2	8,5	7,6	7,5	7,8	8,2	-0,5		
arithmetic	8,1	7,8	7,7	7,6	7,5	7,8	8,1	8,7	8,0	7,2	7,1	7,3	7,3	-0,8		

⁽¹⁾ In percentage points.

⁽²⁾ In millions of euro.

Anexo IV: Tipo implícito del capital

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Difference ¹⁾ 2000 to 2012
Belgium	29,5	29,4	30,5	31,4	32,5	32,6	32,9	31,2	32,0	29,4	28,8	30,4	35,5	6,1
Bulgaria	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Czech Republic	18,7	19,6	21,3	22,1	21,8	20,4	20,0	20,2	18,5	17,7	16,7	17,5	18,0	-0,7
Denmark	36,0	31,0	30,8	36,9	45,9	49,9	44,5	46,2	42,4	40,5	44,1	43,2	:	:
Germany	26,9	20,7	19,3	19,5	19,6	20,4	21,0	21,2	20,6	20,4	19,0	21,0	22,2	-4,7
Estonia	6,4	5,2	6,8	8,1	8,4	8,0	8,3	8,8	10,6	14,4	9,8	8,0	8,1	1,7
Ireland	:	:	14,5	16,5	17,7	19,2	21,5	19,0	16,7	15,0	13,0	13,0	13,0	:
Greece	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Spain	29,3	27,8	29,1	29,6	32,1	35,5	39,4	41,6	30,7	26,3	25,0	24,1	25,3	-4,1
France	40,3	40,1	39,2	38,4	39,6	40,5	42,8	41,2	40,1	38,3	39,3	43,4	46,9	6,6
Croatia	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Italy	27,6	27,2	26,9	29,5	27,7	27,3	31,7	33,6	33,4	35,2	32,2	32,4	37,0	9,4
Cyprus	24,8	23,7	24,0	23,0	24,5	27,1	30,9	41,7	32,5	29,5	30,6	28,6	26,0	1,2
Latvia	12,3	12,7	10,6	9,1	9,2	10,6	11,9	15,0	17,7	10,3	7,9	9,5	9,9	-2,4
Lithuania	10,1	8,4	8,1	9,3	10,5	11,1	13,5	13,1	14,6	15,2	11,5	9,3	9,8	-0,2
Luxembourg	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Hungary	18,9	18,5	17,4	18,4	17,5	17,6	17,1	20,3	19,9	23,6	20,5	18,2	21,4	2,5
Malta	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Netherlands	21,3	21,9	23,8	20,7	20,2	17,9	17,4	16,0	16,9	15,7	13,9	12,0	13,7	-7,6
Austria	27,3	35,2	28,8	27,6	26,8	24,2	23,9	25,1	26,3	25,2	23,6	24,0	25,0	-2,2
Poland	20,5	20,5	22,4	20,7	19,0	20,4	21,0	23,0	23,1	19,7	18,6	18,3	19,0	-1,6
Portugal	31,1	29,9	31,9	31,9	27,7	29,3	30,6	33,3	37,3	32,4	28,2	31,7	29,5	-1,6
Romania	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Slovenia	17,3	18,1	18,0	17,7	19,3	23,2	23,1	24,7	23,1	21,2	21,9	20,2	19,6	2,3
Slovakia	22,3	21,5	22,5	22,5	18,9	18,8	17,5	17,2	16,5	16,6	14,8	15,7	16,7	-5,6
Finland	38,1	27,3	29,6	28,1	28,2	28,8	26,4	27,9	28,8	29,9	28,8	28,2	29,9	-8,2
Sweden	42,3	33,2	28,7	28,6	27,4	33,3	28,7	33,3	25,8	31,2	29,1	28,7	30,6	-11,7
United Kingdom	43,0	44,2	40,2	35,2	36,6	37,2	40,9	40,1	44,2	37,4	34,3	33,7	35,7	-7,2
Iceland	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Norway	42,2	42,7	42,8	39,5	40,6	40,7	42,4	40,9	41,8	42,1	41,9	42,5	39,3	-2,9

1) In percentage points

Anexo V: Tipo implícito del ingreso/beneficio empresarial

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Difference ¹⁾ 2000 to 2012
Belgium	24,4	24,1	23,1	22,3	21,9	21,8	22,4	20,9	21,2	15,9	15,0	16,6	20,0	-4,4
Bulgaria	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Czech Republic	24,5	25,9	28,5	29,0	27,5	24,7	24,3	23,7	22,0	20,5	19,8	20,2	21,4	-3,1
Denmark	23,0	21,1	20,0	22,3	24,9	26,7	28,7	28,0	23,0	19,8	18,4	18,2	:	:
Germany	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Estonia	4,1	3,0	4,7	6,5	6,9	5,7	5,8	6,7	7,9	12,9	7,7	5,8	6,2	2,1
Ireland	:	:	9,3	9,5	9,6	9,7	10,1	8,7	8,2	7,5	6,6	6,0	6,0	:
Greece	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Spain	28,8	26,8	28,8	29,4	33,4	39,8	45,7	55,3	31,0	21,7	16,9	16,8	17,8	-11,0
France	29,8	32,7	28,6	23,9	25,3	23,9	30,1	27,7	25,9	14,6	19,8	25,6	28,1	-1,6
Croatia	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Italy	18,3	22,6	20,0	23,6	20,5	19,8	25,5	28,8	30,9	27,0	24,3	24,3	25,9	7,6
Cyprus	31,1	32,7	32,8	26,5	24,0	26,6	31,8	37,3	32,7	35,9	35,6	32,6	28,6	-2,6
Latvia	9,0	9,2	8,7	6,7	8,1	9,9	11,3	13,1	18,5	8,1	4,7	5,9	6,4	-2,6
Lithuania	4,0	2,5	2,6	5,7	7,3	8,0	10,8	9,8	11,1	8,2	3,7	2,6	4,1	0,2
Luxembourg	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Hungary	34,0	28,1	20,7	19,6	17,6	17,1	14,9	18,7	19,0	21,0	9,8	8,2	10,6	-23,4
Malta	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Netherlands	18,4	17,2	18,0	14,4	14,4	12,4	12,0	10,2	10,9	7,4	6,5	5,7	6,8	-11,7
Austria	26,6	36,6	28,0	26,7	26,1	23,6	22,7	24,0	25,2	24,1	21,9	22,6	23,9	-2,7
Poland	37,1	37,2	37,0	21,9	18,7	21,0	19,4	20,3	20,3	15,0	12,5	12,4	13,0	-24,1
Portugal	25,1	22,6	22,6	20,3	20,1	21,4	22,8	27,4	36,0	21,8	18,2	22,6	20,9	-4,1
Romania	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Slovenia	20,7	22,9	25,3	21,3	23,1	33,7	29,9	30,5	27,0	22,3	22,9	19,6	15,2	-5,5
Slovakia	40,2	32,5	34,4	34,8	22,6	23,3	20,3	19,8	21,8	21,8	18,5	17,7	18,2	-22,0
Finland	31,3	19,1	22,3	20,1	19,7	18,8	16,5	18,3	19,3	17,8	17,8	17,8	17,5	-13,8
Sweden	31,3	22,5	17,8	17,3	17,4	22,4	17,8	22,3	16,0	22,5	19,9	20,7	21,9	-9,4
United Kingdom	30,4	30,6	23,8	18,9	19,0	20,9	24,6	20,9	22,0	17,4	19,0	18,8	20,8	-9,7
Iceland	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Norway	21,7	21,2	21,7	19,3	20,0	18,8	20,3	19,4	18,5	20,7	20,8	19,5	18,3	-3,3

1) In percentage points

Anexo VI: EATR por país entre 2000 y 2013

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Difference ¹⁾ 2000 to 2013	Ranking 2013
Belgium	34,5	34,4	34,5	29,5	29,5	29,5	25,7	25,4	24,9	24,7	25,3	25,9	26,3	26,5	-8,0	6
Bulgaria	28,1	24,2	20,4	20,5	17,1	13,2	13,2	8,8	8,9	8,8	8,8	9,0	9,0	9,0	-19,1	28
Czech Republic	23,6	23,6	23,6	23,6	24,6	22,7	21,0	21,0	18,4	17,5	16,7	16,7	16,7	16,7	-6,9	19
Denmark	28,3	26,8	26,8	26,8	26,8	25,1	25,1	22,5	22,6	22,6	22,6	22,6	22,0	22,0	-6,3	14
Germany	40,4	35,8	35,8	37,0	35,8	35,8	35,5	35,5	28,2	28,0	28,0	28,2	28,2	28,2	-12,2	4
Estonia	20,4	20,4	20,4	20,4	20,4	18,8	18,1	17,3	16,5	16,5	16,5	16,5	16,5	16,5	-3,9	20
Ireland	9,4	9,4	12,3	14,3	14,3	14,3	14,4	14,4	14,4	14,4	14,4	14,4	14,4	14,4	4,9	25
Greece	30,4	30,4	30,4	30,4	30,4	27,8	25,2	21,7	21,8	30,5	21,0	17,5	17,5	24,1	-6,3	10
Spain	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	34,5	32,8	32,8	32,8	31,9	32,4	33,7	-2,8	2
France	36,6	35,8	34,9	35,0	35,0	34,8	34,4	34,6	34,6	34,7	32,8	32,8	34,3	34,3	-2,3	1
Croatia	:	:	:	:	:	16,5	16,5	16,5	16,5	16,5	16,5	16,5	16,5	16,5	:	21
Italy	31,3	30,7	34,3	32,6	31,8	31,8	31,8	31,8	27,3	27,5	27,5	24,9	25,1	25,1	-6,2	8
Cyprus	27,5	26,5	26,9	14,8	14,8	10,6	10,6	10,6	10,6	10,6	11,6	11,6	12,0	15,6	-11,8	22
Latvia	22,7	22,7	20,2	17,7	14,3	14,3	14,3	14,3	13,8	13,8	11,9	12,2	12,2	12,1	-10,6	27
Lithuania	19,1	19,1	12,7	12,7	12,7	12,7	16,0	15,2	12,7	16,8	12,7	12,7	12,7	13,6	-5,5	26
Luxembourg	32,6	32,6	26,5	26,5	26,5	26,5	25,9	25,9	25,9	25,0	25,0	24,9	25,0	25,5	-7,1	7
Hungary	19,7	19,7	19,7	19,7	17,8	16,6	16,3	19,5	19,5	19,5	19,1	19,3	19,3	19,3	-0,3	17
Malta	32,2	32,2	32,2	32,2	32,2	32,2	32,2	32,2	32,2	32,2	32,2	32,2	32,2	32,2	0,0	3
Netherlands	32,3	32,3	31,9	31,9	31,9	29,1	27,4	23,7	23,7	22,8	22,8	22,4	23,2	22,3	-10,1	13
Austria	29,7	31,2	31,0	31,0	31,2	23,0	23,0	23,0	23,0	22,7	22,7	23,0	23,0	23,0	-6,7	11
Poland	27,1	25,3	25,3	24,2	17,1	17,1	17,1	17,4	17,4	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	-9,6	18
Portugal	31,5	31,5	29,5	29,4	24,6	24,6	24,6	23,7	23,7	23,7	24,8	24,8	27,1	27,1	-4,4	5
Romania	22,7	22,7	22,9	22,7	22,4	14,7	14,7	14,8	14,8	14,8	14,8	14,8	14,8	14,8	-7,8	24
Slovenia	20,9	20,9	20,9	21,5	21,5	22,1	22,3	20,9	20,0	19,1	18,2	18,2	16,4	15,5	-5,5	23
Slovakia	25,8	25,8	22,3	21,9	16,5	16,8	16,8	16,8	16,8	16,8	16,8	16,8	16,8	20,3	-5,6	15
Finland	27,2	27,2	27,2	27,2	27,2	24,5	24,5	24,5	24,5	23,6	23,8	24,7	23,3	22,3	-4,9	12
Sweden	23,8	23,1	23,1	23,1	23,1	24,6	24,6	24,6	24,6	23,2	23,2	23,2	23,2	19,4	-4,4	16
United Kingdom	28,7	28,7	29,3	29,3	29,3	29,3	29,2	29,3	28,0	28,3	28,4	26,9	25,2	24,2	-4,5	9
EU-28																
simple average	:	:	:	:	:	23,1	22,7	22,2	21,4	21,6	21,0	20,8	20,8	21,1	:	
EU-27																
simple average	27,5	27,0	26,4	25,6	24,6	23,3	23,0	22,4	21,5	21,8	21,2	20,9	21,0	21,3	-6,2	

