

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**  
inéditas



TESIS DOCTORAL

**Impuesto de sociedades : análisis teórico y comparado en el  
marco de la C.E.E.**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR  
PRESENTADA POR

**Raquel Paredes Gómez**

Madrid, 2015

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID  
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

IMPUESTO DE SOCIEDADES:

ANALISIS TEORICO Y COMPARADO EN EL MARCO DE LA C.E.E.

Memoria de Licenciatura presentada  
por RAQUEL PAREDES GOMEZ bajo la  
dirección del Prof. Dr. D. EMILIO  
ALBI IBAÑEZ.

Madrid, junio de 1989

A mis padres

## INDICE

INTRODUCCION .....	1
<u>CAPITULO I</u> : LA INCIDENCIA DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES.....	4
1. POSICION TRADICIONAL DE NO TRASLACION.....	8
2. MATIZACIONES A LA POSICION TRADICIONAL QUE PUEDEN DAR LUGAR A LA EXISTENCIA DE TRASLACION.....	12
2.1. Formas de mercado distintas de la competencia perfecta y el monopolio.....	13
2.2. Otras reglas de comportamiento empresarial y de fijación de precios.....	15
2.3. Carácter discriminatorio entre sectores.....	19
2.4. Existencia de elementos del coste en la base imponible.....	20
2.5. Posibilidad de traslación hacia atrás.....	21
2.6. Ampliación del horizonte temporal: Traslación a largo plazo.....	22
3. MODELO DE HARBERGER.....	25
3.1. Supuestos del modelo.....	27
3.2. Principales conclusiones del modelo.....	29
3.3. Algunas críticas al modelo.....	32
4. ANALISIS EMPIRICO.....	36
4.1. Análisis de series históricas.....	37
4.2. Análisis "cross-section".....	41
5. RESUMEN Y CONCLUSIONES.....	44
<u>CAPITULO II</u> : INTEGRACION DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES Y DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FISICAS.....	46
1. EXISTENCIA INDEPENDIENTE DEL IMPUESTO.....	50
1.1. Argumentos a favor del impuesto independiente.....	50
1.2. Críticas contra el impuesto independiente.....	62
1.2.1. Críticas por razones de equidad.....	62
1.2.2. Críticas por razones de eficiencia.....	67

2. INTEGRACION DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES Y DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FISICAS.....	76
2.1. Métodos de integración total.....	78
2.1.1. Método de transparencia fiscal.....	78
2.1.2. Método de las ganancias de capital.....	81
2.2. Métodos de integración parcial.....	86
2.2.1. Integración parcial a nivel de la sociedad.....	86
2.2.2. Integración parcial a nivel del socio.....	89
3. VALORACION DE LAS PROPUESTAS DE INTEGRACION.....	93
3.1. Criterio de equidad.....	93
3.2. Criterio de eficiencia.....	95
3.3. Efectos sobre la acumulación de capital.....	98
3.4. Efectos sobre la distribución de la renta.....	101
3.5. Valoración del proceso de integración con distintas hipótesis sobre la traslación del impuesto.....	103
3.6. Efectos de la integración sobre la recaudación y viabilidad administrativa.....	107
4. INTEGRACION DE IMPUESTOS PERSONALES Y SOCIETARIOS EN EL MARCO DE LA C.E.E.....	108
4.1. Propuestas teóricas de integración a nivel comunitario.....	108
4.2. Situación actual en los países de la Comunidad.....	115
4.3. El futuro de la integración en Europa .....	127
5. EL TEMA DE LA INTEGRACION EN EL CASO ESPAÑOL.....	131
5.1. Tratamiento legislativo de la integración en España.....	131
5.2. Propuestas de reforma para el caso español.....	135
6. CONCLUSION.....	137
<u>CAPITULO III</u> : ALGUNOS PROBLEMAS DE DEFINICION Y CALCULO DE LA BASE IMPONIBLE DE LA SOCIEDAD.....	138
1. DEFINICION DE LA BASE IMPONIBLE.....	141
1.1. Concepto de renta fiscal en la teoría de	

la Hacienda.....	141
1.2. Aproximación de la base imponible del impuesto al concepto de beneficio económico.....	144
2. LAS AMORTIZACIONES EN EL IMPUESTO DE SOCIEDADES.....	149
2.1. Aspectos teóricos.....	150
2.2. Tratamiento legislativo en los países de la C.E.E.....	160
2.3. Conclusión.....	164
3. PROBLEMAS PLANTEADOS POR LA INFLACION.....	165
3.1. Valor del activo a amortizar.....	166
3.2. Valoración de existencias.....	166
3.3. Consideración del endeudamiento.....	168
3.4. Cálculo de las variaciones patrimoniales.....	169
4. RESUMEN Y CONCLUSIONES.....	170
CUADROS.....	172
<u>CAPITULO IV: INVERSION E IMPUESTO DE SOCIEDADES.....</u>	210
1. ESTRUCTURA DE LA FUNCION DE INVERSION.....	212
1.1. Existencia de costes de ajuste.....	213
1.2. Retardos en el proceso que desencadena la inversión.....	218
2. FACTORES DETERMINANTES DE LA INVERSION.....	222
2.1. Teoría neoclásica de Jorgenson.....	222
2.2. La demanda y la producción como determinantes de la inversión.....	229
2.3. Los beneficios y la estructura financiera de la empresa como determinantes de la inversión.....	234
3. INFLUENCIA DE LOS IMPUESTOS SOCIETARIOS Y PERSONALES SOBRE LA DECISION DE INVERSION.....	239
3.1. Influencia del impuesto de sociedades sobre el ahorro.....	240
3.2. Influencia del impuesto de sociedades sobre la inversión.....	244
3.3. El coste del capital, los impuestos y la inflación.....	247
4. INCENTIVOS FISCALES A LA INVERSION PRIVADA.....	264
4.1. Clasificación de los instrumentos de política para influir sobre la inversión.....	267

4.1.1. Instrumentos que afectan a la eficiencia marginal de la inversión.....	268
4.1.2. Instrumentos que afectan al coste marginal de los fondos de financiación.....	271
4.2. Breve descripción de los incentivos fiscales más utilizados.....	272
4.2.1. Deducción por inversiones.....	273
4.2.2. Mecanismos de incentivación vía amortizaciones.....	276
4.3. Problemas que plantea la existencia de incentivos.....	279
4.3.1. Problemas de administración.....	279
4.3.2. Problemas de suficiencia.....	282
4.3.3. Problemas de equidad.....	283
4.3.4. Problemas de neutralidad.....	284
4.3.5. Problemas de eficacia.....	285
4.4. Incentivos a la inversión en los países de la C.E.E.....	287
4.5. A modo de conclusión.....	288
5. RESUMEN Y CONCLUSIONES.....	289
CONCLUSIONES .....	295
NOTAS .....	300
BIBLIOGRAFIA	

## INTRODUCCION

El impuesto sobre la renta de las sociedades constituye un gravamen de fundamental importancia en todos los sistemas tributarios actuales. La importancia de esta figura deriva no tanto de la magnitud de la recaudación en términos cuantitativos, sino de las posibilidades de utilización del tributo como instrumento de política económica y de su capacidad para contribuir a la recaudación de otros impuestos claves en los sistemas tributarios modernos. Todo ello justifica el interés que este impuesto ha despertado entre los estudiosos de la teoría de la Hacienda, dando lugar a multitud de publicaciones que analizan sus características, problemas y posibles soluciones.

En el presente trabajo, va a realizarse un estudio de los aspectos más polémicos suscitados en el campo de la imposición societaria. El carácter del mencionado estudio será fundamentalmente teórico; en concreto, se tratará de realizar una revisión de todas las ideas que, en el plano teórico, han sido desarrolladas por los hacendistas. Se ilustrará esta revisión con menciones puntuales de algunos estudios empíricos realizados y el análisis de lo que establecen las legislaciones fiscales en el marco de la C.E.E.

El trabajo se encuentra dividido en cuatro capítulos cada uno de los cuales se ocupa de uno de los grandes temas del impuesto. La primera cuestión, que se plantea en el capítulo I, es la relativa a la incidencia del impuesto, lo que determinará su naturaleza como un impuesto soportado por los propietarios del capital o por otros agentes económicos en función de las

posibilidades de traslación. El capítulo segundo analiza el problema de la doble imposición económica de la renta generada en la sociedad y propone distintos sistemas de integración para la atenuación de tal problema bajo distintas hipótesis sobre la traslación del impuesto. Una vez admitida la necesidad de la existencia de una figura que grave la renta de la sociedad (independientemente del tipo de sistema de integración propuesto) se plantean los problemas suscitados en el cálculo de la base imponible de la sociedad (capítulo III) y la relación entre el impuesto de sociedades y la inversión así como los mecanismos de incentivación de la misma y su valoración (cap. IV). El trabajo termina con un apartado final donde se recogen las principales conclusiones obtenidas en cada uno de los capítulos.

CAPITULO I

LA INCIDENCIA DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES

El punto de partida del análisis de la incidencia de cualquier impuesto es la distinción entre los conceptos de incidencia legal e incidencia económica. La incidencia legal del impuesto viene determinada por las norma tributaria que lo rige en la que se define con precisión quien es el sujeto obligado al pago de la carga tributaria. Ahora bien, una vez establecido un impuesto, se ponen en marcha una serie de mecanismos en el sistema económico que pueden dar lugar a fenómenos de redistribución de la renta de tal modo que lo que conocemos como incidencia efectiva o real del impuesto (quién paga realmente el impuesto) no coincida con el concepto legal. El obligado legalmente al pago diferirá del sujeto que soporta la carga debido a la existencia de fenómenos de traslación impositiva. Por tanto, el grado de divergencia entre la incidencia legal y la económica expresa el grado de traslación del impuesto.

En el marco de los efectos económicos de los impuestos uno de los temas más debatidos ha sido el de los efectos distributivos del impuesto sobre la renta de las sociedades. A primera vista existen dos posiciones extremas: la primera de ellas consiste en admitir que el impuesto es soportado por la sociedad sobre la que recae. Admitiendo el principio general de que sólo las personas físicas pueden pagar impuestos, el impuesto recaería sobre los sujetos propietarios de la sociedad. La segunda posición consiste en admitir que ante el establecimiento o variación del impuesto se van a generar mecanismos de traslación del mismo desde la sociedad hacia

otros agentes económicos, sean estos consumidores (traslación hacia adelante) o trabajadores (traslación hacia atrás). El impuesto ha provocado, por tanto, cambios en la distribución de la renta no previstos legalmente. Naturalmente, entre estas dos posiciones extremas y desde un punto de vista teórico cabría cualquier grado de traslación impositiva.

En este capítulo nos vamos a ocupar del tema de la incidencia del impuesto de sociedades analizando las principales propuestas de tipo teórico así como los resultados de los análisis empíricos. El dar una respuesta a esta cuestión será de gran importancia por, al menos, tres motivos:

1. La existencia o no de fenómenos de traslación condiciona la naturaleza del impuesto. La traslación hacia adelante lo podría convertir en un impuesto sobre el consumo; la traslación hacia atrás, en cambio, haría de él un impuesto sobre los salarios.
2. La respuesta a la cuestión planteada condiciona la valoración del impuesto respecto de la equidad y eficiencia mismo.
3. Las soluciones a otras cuestiones básicas relacionadas con la estructura del impuesto, particularmente su existencia independiente o integrada con el impuesto que grava la renta de las personas físicas, depende crucialmente de la postura que se adopte sobre la traslación del impuesto.

Para el análisis de la incidencia del impuesto de sociedades, he dividido este capítulo en cinco epígrafes que

pueden agruparse en dos partes. La primera (epígrafes 1,2 y 3) se ocupa de las formulaciones de tipo teórico sobre el tema; la segunda (epígrafe 4) recoge los resultados básicos de los principales análisis de carácter empírico efectuados.

El epígrafe primero expone los supuestos en que se fundamenta y las conclusiones que se derivan de la posición tradicional de no traslación tanto en un marco de competencia perfecta como de monopolio puro. El epígrafe segundo está dividido en una serie de apartados en los que se van planteando supuestos diferentes a los de la posición tradicional deduciéndose en estos casos la posibilidad de la existencia de fenómenos de traslación impositiva bien hacia adelante, bien hacia atrás. El epígrafe tercero expone las principales conclusiones y críticas del modelo de Harberger. La razón para elegir este modelo deriva de su destacada influencia en la teoría de la incidencia impositiva al situar el análisis de incidencia en un contexto de equilibrio general. El epígrafe cuarto recoge las conclusiones de los análisis de carácter empírico desarrollados en esta materia, con especial referencia a los estudios de tipo econométrico tanto de series históricas como cross-section. Por último, en el epígrafe quinto se exponen las conclusiones básicas de este capítulo.

## 1. POSICION TRADICIONAL DE NO TRASLACION

La posición tradicional, respecto de la incidencia del impuesto de sociedades, está representada por aquellos autores que mantienen que el impuesto de sociedades no puede ser trasladado, sino que es absorbido por los propietarios de la empresa en forma de un menor rendimiento sobre el capital invertido o una reducción en la tasa de beneficio. Los representantes más destacados de esta posición fueron Seligman (1989)(1) en Estados Unidos y el Comité Colwyn (1927)(2) en Gran Bretaña, aunque la idea de que un impuesto general sobre los beneficios económicos no podía ser trasladado era defendida por los economistas desde D.Ricardo. Estos autores enfocan el problema desde la perspectiva del equilibrio parcial. Los supuestos que subyacen en su argumentación que pueden estar más o menos explícitos en sus planteamientos pero que, en todo caso, son esenciales para entender sus resultados, son los siguientes:

1. Generalidad y uniformidad del impuesto. Analizan la incidencia de un impuesto que se establece sobre los beneficios de todas las empresas, es decir, es general; por otra parte, suponen que el impuesto es uniforme, es decir, que se cumplen los requisitos de equidad vertical y horizontal y que, por tanto, el peso relativo del impuesto es igual en todas las empresas.
2. Impuesto sobre los beneficios económicos. Consideran que el impuesto de sociedades es un impuesto sobre los

beneficios económicos ya que, para el cálculo de la base imponible, se permite deducir de la renta bruta los costes de producción.

3. Las empresas tienen como objetivo maximizar sus beneficios. Se excluye, por tanto, la posibilidad de otro tipo de motivaciones en el comportamiento empresarial.
4. Las empresas actúan en un marco de competencia perfecta. La única posible imperfección del mercado que se plantean y que, como veremos, les lleva a reafirmar su postura de no traslación, es la existencia de monopolio puro.
5. El horizonte temporal en que se mueven es el corto plazo. Entienden por corto plazo un periodo de tiempo suficientemente breve de modo que no puedan producirse cambios en la dotación de factores, en concreto en la oferta de capital, ni trasvases intersectoriales de capital.

La incidencia económica, o el cambio en la distribución de la renta generado por un impuesto, debe manifestarse necesariamente a través de cambios en los precios. Diferentes modelos de formación de los precios pueden proporcionarnos conclusiones diferentes respecto de la incidencia de un impuesto. Utilizando la teoría convencional de formación de los precios, estos autores concluyen que el impuesto no genera ningún cambio en el comportamiento de las empresas ni en cuanto a producción, ni en cuanto a precios por lo que no puede producirse traslación alguna. Desde el lado de la demanda, consideran que el impuesto genera una mera sustitución de

demanda privada por demanda pública y, por consiguiente, la demanda agregada no se ve afectada. Por otro lado, consideran que la oferta tampoco se verá alterada. Los argumentos recogidos por D.Black (1965)(3) para justificar la invariabilidad de la oferta son los tres siguientes:

1. No se producen cambios intersectoriales. Establecido el supuesto de generalidad del impuesto, todas las empresas están igualmente gravadas y no existen, por tanto, incentivos para que se produzcan cambios de empresas de unos sectores a otros.
2. Constancia en el número de empresas de cada industria. Dicho número depende de la empresa marginal que es aquella que no obtienen ni beneficios ni pérdidas y que, por ello, no se verá alterada por el impuesto.
3. Constancia en la cantidad de producto ofrecido por cada empresa. La última unidad vendida tiene un coste marginal que es cubierto exactamente por el precio al que se vende; por ello no genera ni beneficios ni pérdidas y el impuesto no tiene ninguna influencia en la decisión de producción de esta unidad marginal.

Según los argumentos anteriores, el impuesto, al no modificar ni el número de empresas ni la cantidad producida por cada una de ellas, no altera la oferta de producto. Esto, unido a la tesis de invariabilidad de la demanda establecida anteriormente, les lleva a concluir que precios y cantidades se mantienen tras el establecimiento del impuesto y no existe, por consiguiente, proceso de traslación.

## ANALISIS DE INCIDENCIA A CORTO PLAZO EN EL CONTEXTO DE COMPETENCIA PERFECTA

La condición de equilibrio en la producción para una empresa que actúa en un mercado de competencia perfecta y cuyo objetivo es maximizar beneficios se logra igualando precio a coste marginal. Esta condición de equilibrio no se ve alterada cuando se introduce un impuesto sobre el beneficio de la empresa, es decir, la condición que permite maximizar el beneficio antes de impuestos es la misma que permite maximizar el beneficio después de impuestos. Ocurre además que, en competencia perfecta, la empresa no tienen ningún control sobre el precio de mercado. Se supone que su tamaño es tan pequeño en relación al conjunto de empresas del sector que un cambio en su producción no modificará el precio de mercado; dicho de otra forma, se enfrenta a una curva de demanda horizontal. Bajo estas condiciones, y siempre que el precio sea superior al coste variable, la decisión de la empresa será continuar ofreciendo la misma producción y al mismo precio que antes del establecimiento del impuesto. Por tanto, el impuesto no es trasladado sino que es soportado por la empresa en forma de unos menores ingresos de los propietarios de la misma.

## ANALISIS DE INCIDENCIA A CORTO PLAZO EN EL CONTEXTO DE MONOPOLIO PURO

La condición de equilibrio en la producción para una empresa monopolista cuyo objetivo sea maximizar beneficios consiste en

igualar ingreso marginal y coste marginal; de nuevo, como ocurría en el caso de competencia perfecta, esta condición no se ve alterada como consecuencia del establecimiento del impuesto. La empresa se sitúa en el mismo punto que antes, es decir, ofrece la misma cantidad y al mismo precio. Aún cuando ahora el beneficio es inferior al obtenido antes del impuesto, la situación en que se encontraba antes sigue representando la de máximo beneficio de todas las posibilidades existentes después del establecimiento del impuesto.

De nuevo se repiten las conclusiones que hemos obtenido para el caso de competencia perfecta: el impuesto, al no provocar cambio alguno en el comportamiento del empresario, no se traslada sino que es absorbido por el monopolista.

En resumen, para ambas formas de organización del mercado: competencia perfecta y monopolio y bajo los supuestos inicialmente expuestos, los representantes de la posición tradicional mantienen la tesis de la no traslación del impuesto que será soportado por los propietarios del capital en el sector gravado.

## **2. MATIZACIONES A LA POSICION TRADICIONAL QUE PUEDEN DAR LUGAR A LA EXISTENCIA DE TRASLACION**

Una vez analizada la tesis de la no traslación, estudiaremos aquí diferentes supuestos bajo los cuales es posible que el impuesto influya en los precios y origine, por consiguiente, procesos de traslación bien hacia adelante, bien hacia atrás. En cada uno de los apartados siguientes se plantea un caso que, de

una u otra forma, modifica los supuestos básicos en que se asentaba la posición tradicional.

## 2.1. FORMAS DE MERCADO DISTINTAS DE LA COMPETENCIA PERFECTA Y EL MONOPOLIO

La doctrina tradicional analiza el tema de la incidencia en condiciones de competencia perfecta. La única imperfección del mercado que se plantean es la existencia de un monopolio puro. En ambos casos, concluyen que no es posible la traslación del impuesto. Ahora bien, monopolio y competencia perfecta son dos casos extremos en cuanto a formas de organización del mercado se refiere; entre ellas, pueden existir una gran variedad de situaciones que representan condiciones de competencia imperfecta. Por ejemplo, podemos estar ante una configuración oligopolista del mercado en que existen unos pocos vendedores con una relativa concentración en el mercado. Se plantea si en estas condiciones de competencia imperfecta es posible o no la traslación del impuesto. El tema es importante porque, como afirman Due y Friedlander (1977), "las situaciones de competencia imperfecta representan, al parecer, las condiciones de los mercados reales en mayor medida que las de la competencia perfecta o el monopolio total". El problema reside en que, como hemos apuntado anteriormente, los resultados de incidencia de un impuesto dependen del mecanismo de formación de los precios y, en el caso del oligopolio, no existe una única teoría generalmente aceptada respecto de dicho mecanismo. Supongamos, por ejemplo, que las empresas no se guían por el

criterio de maximización de beneficios al fijar sus precios sino que existe siempre un margen de beneficios no explotado. Ninguna de ellas se atreverá a aumentar sus precios y aumentar así sus beneficios por miedo a que las demás no la sigan y pierda su porción de mercado; por otra parte, no es probable que baje los precios para atraerse más clientes por temor a que las demás empresas hagan lo mismo y se reduzcan así sus beneficios. En estas condiciones, la introducción de un impuesto sobre los beneficios puede considerarse "una señal" según R. y P. Musgrave (1980), provocar un "efecto precipitación" según Break (4) o ser interpretado como un "indicador" según Kilpatrick (1965)(5) de que las demás empresas elevarán sus precios como respuesta al impuesto. La razón es que cada empresa sabe que el impuesto es general y que afectará, por tanto, a todas sin excepción. En la medida en que el precio del bien aumente, se habrá producido la traslación total o parcial del impuesto. Incluso existe la posibilidad de que el precio aumente en mayor cantidad de lo necesario para resarcirse del impuesto, produciéndose la penetración en ese margen de beneficios no explotado antes del cambio impositivo.

Ahora bien, la anterior es sólo una hipótesis respecto del comportamiento de una empresa en un marco oligopolístico. Si ante el establecimiento del impuesto, la empresa no aumenta sus precios por temor a que las demás no lo hagan (aún cuando el impuesto sea general), entonces no existe traslación sino que el impuesto es soportado por la empresa cuyos beneficios se gravan.

## 2.2. OTRAS REGLAS DE COMPORTAMIENTO EMPRESARIAL Y DE FIJACION DE PRECIOS

Uno de los supuestos en que se basa la doctrina tradicional de incidencia impositiva es el de que las empresas tienen como objetivo la maximización de beneficios y siguen para ello la regla de fijación de precios consistente en igualar precio a coste marginal. Sin embargo, pueden existir otro tipo de motivaciones en el comportamiento empresarial que lleven a normas de fijación de precios diferentes bajo las cuales puede producirse la traslación total o parcial del impuesto. Veamos algunas de ellas.

1. Puede ocurrir que efectivamente el objetivo del empresario sea maximizar beneficios, pero no en el momento presente sino en el futuro. Por cualquier motivo puede pensar que la maximización presente de beneficios iría en detrimento de sus beneficios futuros, por lo que en el momento actual fija precios inferiores a los que se requerirían con el criterio de maximización de beneficios presentes. En estas condiciones, el impuesto puede obligar al empresario a aumentar sus precios penetrando en ese margen de beneficio no explotado y, de esta forma, se estaría produciendo la traslación del impuesto.
2. La empresa puede fijarse como objetivo en su actuación el maximizar las ventas; pero como afirman R. y P. Musgrave (1980) "no es probable que una empresa haga máximas sus ventas mientras que descuida totalmente sus beneficios".

Por tanto, a ese objetivo de maximización de ventas acompañará una restricción de beneficio mínimo. En estas condiciones, la introducción de un impuesto sobre los beneficios, al no modificar el volumen de ventas, no provocaría cambios en la producción ni en los precios y, por tanto, sería soportado por la empresa. Esto ocurriría siempre que el impuesto no redujera el beneficio de la empresa por debajo del mínimo fijado. En caso contrario, la empresa reaccionaría aumentando los precios para intentar mantener el mínimo de beneficio y, de este modo, se produciría la traslación del impuesto.

3. Black y Roberston(6), entre otros, consideran que lo que el empresario busca es un equilibrio en "las ventajas netas" que se derivan del desarrollo de su actividad. El beneficio sería sólo uno de los elementos que forman parte de dichas ventajas netas. La introducción de un impuesto puede alterar el equilibrio de tal modo que induzca un cambio en el comportamiento de la empresa modificando la producción y los precios, o cambiando de actividad. Según afirma el profesor Valle (1970), "el resultado final del establecimiento del impuesto será la suma de dos efectos distintos: por una parte, un efecto renta que le impulsará a producir más para obtener un mayor beneficio que le haga recuperar lo perdido por el impuesto, y, por otra parte, de un efecto sustitución, que le puede llevar a producir menos o a cambiar de actividad".

4. Hall y Hitch (1939)(7), Gordon (1967)(8) y los Musgrave

(1980), entre otros autores, se plantean la posibilidad de que las empresas fijen los precios añadiendo un margen comercial (mark-up) sobre su coste medio total. Si el impuesto se considera parte de dicho coste, su introducción genera un intento de las empresas de aumentar los precios. La medida en que la traslación se produce o no viene dada por las posibilidades reales que tenga la empresa para efectuar tal aumento. Como señala Break (4), si los precios estaban ya cerca del nivel de ~~máximo~~ beneficio antes del impuesto, no podrán elevarse precios y el impuesto será soportado por el empresario.

5. R. Penner (1967)(9) considera que el empresario actúa intentando maximizar la utilidad que deriva de la posesión de un patrimonio y, dentro de esa utilidad, incluye el valor probable de beneficio. Introduce, por tanto, la actividad del empresario en un marco de incertidumbre. El profesor Valle (1970) afirma en este caso que "el impuesto, bajo las condiciones habitualmente admitidas de decrecimiento de la utilidad marginal, puede conducir a un cambio en la configuración de equilibrio, al variar los beneficios netos, dando lugar a un cambio en la producción".

En resumen, esas otras reglas de comportamiento y de fijación de precios por parte de las empresas pueden conducir a la traslación del impuesto. Precisamente en esa "errónea interpretación de la teoría de la formación de los precios" se

basa la crítica que el profesor Valle califica como la más interesante a la posición tradicional debida a Roberston (6). La posición tradicional basa su idea de invariabilidad de la oferta en los tres argumentos de Black (1965)(3) que hemos expuesto anteriormente. Roberston rebate estos argumento de la siguiente forma:

1. Se pueden producir cambios de empresas de unas industrias a otras porque, según la teoría de las "ventajas netas", el impuesto modifica el equilibrio que existe entre el beneficio y otros elementos alterándose la decisión de la empresa respecto a la permanencia o no en el sector.
2. La cantidad ofrecida por la industria puede reducirse ya que la empresa marginal es aquella que está indecisa a permanecer en el mercado porque unas veces obtiene beneficios y otras pérdidas. El establecimiento del impuesto puede ayudarle a decidir abandonar el mercado.
3. El volumen de producción de cada empresa puede verse alterado porque, a diferencia de los defensores del argumento tradicional, Roberston considera que el impuesto puede alterar los costes marginales, en particular, los costes salariales en un mundo de imperfección en el mercado de trabajo. Al alterarse los costes marginales, el impuesto puede inducir a cambios en el volumen de producción de la empresa.

### 2.3. CARACTER DISCRIMINATORIO ENTRE SECTORES

Los defensores de la postura tradicional analizan la incidencia del impuesto sobre la renta de sociedades como si éste fuese un impuesto general, pero, como su propio nombre indica, no existe tal generalidad sino que el impuesto recae sobre los beneficios de aquel sector de la economía que se organiza bajo la forma societaria. Harberger y Mieszkowski, entre otros, han advertido esta parcialidad del impuesto y lo han considerado como un impuesto parcial sobre un factor. El modelo de Harberger (1962), que estudiaremos más adelante, postula que, como consecuencia de la reducción en el tipo de rendimiento del capital invertido en el sector societario, se va a producir un trasvase de capital desde dicho sector hacia el sector no societario hasta que las tasas de rendimiento se igualen en los dos sectores.

Mieszkowski (1967) supone la existencia de dos sectores: sector S (societario) sobre el que recae el impuesto y sector NS (no societario). Supone además que existe libre movilidad de los factores trabajo y capital. Tras el establecimiento del impuesto se producen dos efectos:

1. Efecto producción. Al aumentar el precio del bien S, disminuye su demanda y su producción. Se liberan así recursos que serán absorbidos por el sector NS. Si el bien S es intensivo en capital, se producirá un descenso relativo del precio del capital. Si, por el contrario, el bien S es intensivo en trabajo decrece el precio relativo

del trabajo. Por tanto, el resultado es ambiguo.

2. Efecto sustitución de factores. Por este efecto los productores del sector S tratarán de sustituir capital por trabajo dado el encarecimiento del capital. Disminuye, así, la demanda de capital y su precio relativo.

El efecto global sobre el precio relativo de capital y trabajo procede de la actuación de los dos efectos anteriores. Si el sector S es intensivo en capital, se reduce el precio relativo del capital y si es intensivo en trabajo, el efecto final es ambiguo pudiendo ser el precio relativo del capital o el del trabajo el que se reduzca siendo, respectivamente, el capitalista o el trabajador el que soporte el impuesto.

En resumen, admitiendo que el impuesto de sociedades no es un impuesto general sino un impuesto parcial sobre el sector societario de la economía, se pueden dar situaciones de traslación.

#### 2.4. EXISTENCIA DE ELEMENTOS DEL COSTE EN LA BASE IMPONIBLE

Uno de los supuestos de los partidarios de la doctrina tradicional es que la base sobre la cual se gira el impuesto son los beneficios económicos de la entidad. Stiglitz (1973)(10) se hace eco de esta opinión al afirmar que, siempre que se permita a la sociedad deducir los pagos por intereses satisfechos a sus prestamistas, el impuesto de sociedades es equivalente a un impuesto sobre los beneficios económicos; no genera, por tanto, cambio alguno en el comportamiento del

empresario y se excluye con ello la posibilidad de traslación. Sin embargo, la realidad es que la base imponible no recoge el beneficio tal y como lo define la teoría económica sino que se incluyen en ella elementos del coste de las empresas como el coste de oportunidad de los capitales aportados por los accionistas que, a diferencia de los intereses por capitales ajenos, no es deducible de la base. En la medida en que la base del impuesto no recoja los beneficios económicos, el impuesto es una adición al coste que se puede reflejar en cambios de producción y precios y la consiguiente traslación. Sin embargo, los Musgrave (1980) no dan mucha importancia a esta posibilidad porque consideran que la mayor parte de las deducciones de los beneficios imponibles se encuentran definidas de forma muy liberal.

#### 2.5. POSIBILIDAD DE TRASLACION HACIA ATRAS

La doctrina tradicional así como las críticas que hemos venido exponiendo hasta ahora se han planteado la posibilidad de traslación del impuesto a los precios de los productores y, por tanto, a los consumidores. R. y P. Musgrave (1980) destacan la posibilidad de que el impuesto no se traslade hacia adelante sino hacia atrás en forma de unos menores salarios y sea, de este modo, trasladado a los trabajadores. En un mercado de trabajo perfectamente competitivo esto no ocurrirá porque el salario se fijará en función del producto marginal. Sin embargo, los mercados perfectos no parecen muy frecuentes y las imperfecciones pueden dar lugar a la traslación hacia atrás del

impuesto. En concreto, si los patronos se hayan en una posición de monopsonio que les permite fijar precios por debajo del valor del producto marginal y no explotan totalmente su situación, el impuesto puede inducirles a explotarla reduciendo los salarios y trasladando así la carga impositiva a sus trabajadores. Otra posible organización del mercado de trabajo sería la de monopolio bilateral en la que los trabajadores, organizados en sindicatos, tienen un poder relativamente fuerte. Incluso en este caso puede producirse traslación del impuesto si es que los sindicatos consideran el beneficio empresarial después de impuestos antes de hacer sus reivindicaciones salariales.

#### 2.6. AMPLIACION DEL HORIZONTE TEMPORAL: TRASLACION A LARGO PLAZO

El análisis de incidencia desarrollado por los defensores de la teoría tradicional se sitúa en el corto plazo entendiéndose por tal un plazo lo suficientemente breve como para que no se produzca variación en la oferta total de capital ni movilidad intersectorial del mismo. Como afirma el profesor Valle (1973), existe sólo una "vaga referencia" al largo plazo cuando se plantean que, como consecuencia de la reducción en la rentabilidad originada por el impuesto, se puede producir una disminución en la acumulación del capital y, con ello, efectos sobre la producción y los precios que se difunden por toda la economía.

Krzyaniak y Musgrave (1963)(11) consideran que el tema de la

traslación a largo plazo del impuesto de sociedades es un tema complejo porque exige definirse sobre tres aspectos con relativo atraso en el campo de la teoría económica: en primer lugar es necesario definirse sobre la traslación a corto plazo. Normalmente los estudios de incidencia a largo plazo parten de que en el corto plazo el impuesto no se traslada. En segundo lugar, hay que escoger una función de producción agregada. Krzyaniak ha dado gran importancia a este tema y ha realizado análisis de incidencia en el marco de un modelo neoclásico de desarrollo utilizando diferentes funciones de producción. En tercer y último lugar, hay que elegir una función de inversión que nos permita predecir los efectos de los impuestos sobre la formación de capital y el crecimiento de la economía.

Sobre el tema de la incidencia a largo plazo del impuesto en el marco de competencia perfecta, hemos de destacar el trabajo de Harberger (1962) que analizaremos posteriormente y cuya conclusión básica es que el impuesto es absorbido por todos los propietarios del capital, no sólo los del sector societario, en forma de un menor rendimiento sobre el capital invertido.

Respecto de la incidencia a largo plazo cuando la empresa es un monopolio, R. y P. Musgrave (1980) consideran que, aunque se reduzcan a corto plazo los beneficios del monopolista como consecuencia de la introducción del impuesto, es posible que no desee abandonar el sector y trasladarse a otro en donde su poder de mercado podría ser menor. Por tanto, en este caso, incluso a largo plazo el impuesto sería soportado por los propietarios del monopolio.

En los apartados anteriores hemos ido haciendo una serie de matizaciones que, de una u otra forma, modifican los supuestos en los que se basa la posición tradicional. La conclusión que puede obtenerse es que, bajo estos otros supuestos, que muchas veces responden a la realidad en mayor medida que los establecidos por la postura tradicional, es posible la existencia de traslación hacia adelante o hacia atrás del impuesto de sociedades. Ahora bien, como destaca el profesor Valle (1970), no todas las empresas están en igualdad de condiciones a la hora de trasladar el impuesto, no existe uniformidad en este sentido. Distingue, además tres factores que condicionan la mayor o menor capacidad de traslación del impuesto:

#### 1. Estructura de capital de la empresa

Las empresas con un gran peso de acciones preferentes necesitarían de una elevación de precios mayor para resarcirse del pago del impuesto con lo que están en una situación de menor capacidad de traslación respecto a otras empresas con análogos beneficios pero con una estructura de capital en que tienen menos peso las acciones preferentes.

Por otra parte, cuanto mayor sea la cantidad de capital ajeno de la empresa, tanto menor será la elevación de precios necesaria para compensar una misma cantidad por pago de impuestos.

#### 2. Velocidad de rotación del capital

Según afirma Valle, "la elevación necesaria de los

precios será tanto menor cuanto mayor sea el tipo de rotación del capital".

- 3. Sistema, fiscalmente admitido, de compensación de pérdidas.

El sistema de compensación de pérdidas va a influir sobre las condiciones en las que se encuentra la empresa según que dicho sistema sea más o menos permisivo.

### 3. MODELO DE HARBERGER

Como ya hemos señalado, el análisis de la incidencia tributaria de la posición tradicional de no traslación se basa en un enfoque de equilibrio parcial. Tal análisis se sustenta en una serie de supuestos excesivamente simplificadores que condicionan los resultados obtenidos. Algunas de las deficiencias derivadas de este enfoque recogidas por el profesor Corona (1988) son las siguientes:

1. Sólo considera un mercado, un bien y un par de precios netos sin tener en cuenta que el cambio en los precios netos de un bien, que ocasiona el establecimiento de un impuesto, influye sobre los precios de los otros bienes.
2. No se tiene en cuenta que el incremento de los gastos públicos derivados de un incremento de recaudación modificará la demanda y oferta agregadas.
3. Supuestos irreales de competencia perfecta y pleno empleo.
4. No se tiene en cuenta la interdependencia entre los

mercados con lo que no puede analizarse el efecto indirecto de un impuesto sobre mercados no afectados directamente por el mismo.

5. El análisis de equilibrio parcial no efectúa un estudio de la incidencia del gasto público en la distribución de la renta por lo que sólo sería válido para impuestos cuya recaudación sea lo suficientemente pequeña.

Las deficiencias expuestas no invalidan totalmente la aplicación del análisis de equilibrio parcial cuya sencillez puede hacerlo especialmente útil en ciertos casos. Sin embargo, en otras ocasiones, las peculiaridades de una realidad concreta exigen de la rigurosidad de un enfoque de equilibrio general. Antes de 1962, algunos autores intentaron situar el análisis de incidencia en un contexto de equilibrio general pero, a pesar de su esfuerzo, no fueron capaces de elaborar un modelo teórico que pudiera utilizarse por los economistas para obtener respuestas precisas. En este contexto, el modelo de Harberger (1962) "provocará la ruptura teórica del análisis parcial a general de la incidencia tributaria" (Mc. Lure, 1975). En efecto, el modelo de Harberger es un modelo pionero en la aplicación de modelos de equilibrio general al tema de la traslación de impuestos. A pesar de las críticas que han recaído sobre él, hemos de destacar su destacada influencia en la teoría de la incidencia impositiva. Aún en nuestros días, continúa manteniendo su vigencia como lo prueban la gran cantidad de trabajos que toman tal modelo como punto de referencia.

Harberger desarrolla un modelo de equilibrio general de tipo neoclásico que analiza la incidencia a largo plazo del impuesto de sociedades. El análisis en términos de equilibrio general lo considera fundamental en un impuesto como el de sociedades con tantas ramificaciones en tantos sectores de la economía. Trata de analizar además los efectos de incidencia a largo plazo del impuesto considerando que a corto será soportado necesariamente por los propietarios del capital en el sector gravado.

El presente epígrafe está dividido en tres apartados. En el primero se enumeran los supuestos en que se basa el modelo; el segundo expone brevemente las conclusiones del mismo sin detenerse en la formulación matemática concreta que fundamenta tales conclusiones y, por último, se exponen las principales críticas al modelo algunas de las cuales han sido rebatidas por el mismo Harberger.

### 3.1. SUPUESTOS DEL MODELO

Los principales supuestos en que basa el Modelo de Harberger podrían ordenarse en los cinco siguientes:

1. Economía cerrada, sin sector exterior, clasificada en dos sectores: el sector societario y el sector no societario o resto de la economía. El impuesto sobre la renta de sociedades grava el rendimiento del capital en el sector de las sociedades, pero no en el resto de la economía.
2. Cada uno de los dos sectores de la economía utiliza dos

factores productivos: capital y trabajo cuya oferta es fija.

3. Ambos sectores actúan en un marco de competencia perfecta con el objetivo de maximizar beneficios. Por tanto, existe pleno empleo de los factores y la retribución de cada factor coincide con el valor de su producto marginal.
4. Se trabaja con funciones de producción de tipo Cobb-Douglas que son homogéneas de primer grado lo cual entraña rendimientos constantes a escala. Sin embargo, no se exige que las tecnologías de producción sean las mismas en los dos sectores sino que pueden tener distinta elasticidad de sustitución (facilidad con que puede sustituirse trabajo por capital) y proporciones diferentes entre capital y trabajo.
5. El modelo de Harberger es un modelo de incidencia a largo plazo. Considera que son los efectos a largo plazo del impuesto los que tienen un mayor interés teórico y práctico. Supone que a corto plazo el impuesto lo soportan los propietarios del capital del sector societario en forma de un menor rendimiento sobre el capital invertido. Entiende por largo plazo un periodo de tiempo lo suficientemente corto como para que no se altere la oferta total de factores, pero lo suficientemente largo como para que puedan tener lugar transferencias intersectoriales de los mismos. Por tanto, el modelo de Harberger es un modelo estático en el que la cantidad total de factores que se distribuye entre los

dos sectores permanece fija y no se ve alterada por el impuesto. Por otra parte, los factores son perfectamente móviles entre los dos sectores con lo que, en el equilibrio a largo plazo, se igualarán en ambos sectores las tasas netas de rendimiento del capital así como los salarios del trabajo y las cantidades existentes de capital y trabajo estarán totalmente empleadas.

### 3.2. PRINCIPALES CONCLUSIONES DEL MODELO

El primer supuesto del modelo de Harberger clasifica la economía en dos sectores: el sector societario y el no societario. El impuesto de sociedades grava el rendimiento del capital en el sector societario. Como consecuencia del gravámen se producirá a corto plazo una reducción de la tasa de rendimiento del capital en el sector gravado. En el largo plazo, y por el supuesto quinto que admite movilidad intersectorial de factores, se producirá una migración de capital del sector societario al sector no societario en busca de mayores tasas de rendimiento. A medida que se produce este trasvase de capital se está produciendo una elevación de la tasa de rendimiento en el sector societario y una disminución de dicha tasa en el sector no societario como consecuencia de la mayor acumulación de capital. La movilidad de capital cesará en el momento en que se igualen las tasas de rendimiento del capital en ambos sectores. Por tanto, como consecuencia del impuesto se ha producido una disminución del rendimiento del capital en los dos sectores. La incidencia del impuesto recae

sobre todo el capital de la economía y no sólo sobre el capital empleado en el sector gravado.

Ahora bien, aunque el efecto fundamentalmente destacado por Harberger conduce a defender la tesis de que es el capital el factor que soporta el impuesto, admite la existencia de traslación impositiva que depende de la combinación inicial de capital y trabajo en ambos sectores, de la elasticidad de sustitución entre factores y de la elasticidad de sustitución entre productos. Sin entrar a considerar la formulación y el desarrollo matemático del modelo, basado en el cálculo diferencial, expondré brevemente las principales conclusiones del mismo:

1. Unicamente si la industria gravada es relativamente más trabajo intensiva podrá soportar el trabajo una mayor proporción del impuesto, en proporción a su participación inicial en la renta nacional, que el capital.
2. Si la elasticidad de sustitución entre el trabajo y el capital en la industria gravada tiene un valor absoluto igual o mayor que la elasticidad de demanda del producto de la industria gravada, o que la elasticidad de sustitución entre los dos productos finales, el capital debe soportar el impuesto en mayor medida que el trabajo, en relación a sus participaciones iniciales en la renta nacional.
3. Cuanto mayor sea la elasticidad de sustitución entre el trabajo y el capital en la industria no gravada, tanto mayor será la tendencia para que el trabajo y el capital

soporten el impuesto en proporción a sus participaciones iniciales en la renta.

4. Cuanto mayor sea la elasticidad de sustitución entre el trabajo y el capital en la industria gravada, tanto más próxima estará la tasa de rendimiento del capital después de los impuestos a la tasa inicial de rendimiento menos el impuesto unitario aplicado al capital de la industria.
5. Si las proporciones de los factores inicialmente son idénticas en ambas industrias, el capital soportará toda la carga del impuesto si las elasticidades de sustitución entre capital y trabajo son las mismas en las dos industrias; soportará menos que toda la carga del impuesto si la elasticidad de sustitución entre capital y trabajo es mayor en el sector no gravado que en el sector gravado, y soportará más que toda la carga del impuesto si la elasticidad es mayor en la industria gravada.
6. Si la elasticidad de sustitución entre el trabajo y el capital es cero en ambas industrias, la incidencia del impuesto dependerá exclusivamente de las proporciones relativas en que se utilicen los factores en las dos industrias, soportando el trabajo una proporción mayor del impuesto que su participación inicial en la renta nacional si la industria gravada es relativamente intensiva en trabajo y viceversa.
7. En cualquier caso en el que las tres elasticidades de sustitución (elasticidad de sustitución de la demanda entre los bienes y elasticidades de sustitución entre el

capital y el trabajo en las dos industrias) sean iguales (y no nulas), el capital soportará exactamente toda la carga del impuesto.

### 3.3. ALGUNAS CRITICAS AL MODELO

El modelo de incidencia a largo plazo del impuesto de sociedades desarrollado por Harberger, al igual que todo planteamiento teórico original con gran repercusión en los conocimientos de un área determinada, ha suscitado la polémica y la crítica por parte de ciertos autores que ponen en duda el realismo de alguno de los supuestos en que el modelo se basa. Las cuatro críticas principales son las siguientes:

1. Respecto de la división de la economía en dos sectores, hay autores que consideran que ésta es una clasificación que puede conducir a resultados equívocos. Por ejemplo, Rosen (1984) considera que el sector no societario está formado por empresas tan diversas como la agricultura, la propiedad inmobiliaria, el crudo de petróleo... y afirma: "En la medida en que los impuestos inducen sustituciones en el interior de los dos sectores, hay efectos potencialmente importantes sobre la distribución de la renta que se ignoran en un modelo de dos sectores". Se han realizado análisis de incidencia en los Estados Unidos con un modelo de más de dos sectores con resultados dispares: en unos muy aproximados a los del Modelo de Harberger y en otros muy diferentes.

Harberger se plantea esta posible crítica a su modelo

por dividir a la economía en "un conjunto de industrias compuesto abrumadoramente por sociedades anónimas y otro conjunto libre de estas organizaciones"; pero considera que las diferencias entre los dos sectores no son lo suficientemente importantes como para que esta objeción tenga validez.

2. Por el supuesto quinto, la oferta total de capital está fija y no se ve alterada por el establecimiento del impuesto. Pero, como consecuencia del mismo, es probable que a largo plazo se produzca una reducción en la cantidad de capital ofrecida. En la medida en que esto ocurra, se reduce la relación capital/trabajo de la economía y el rendimiento del trabajo disminuye; el resultado sería, por tanto, que el trabajo soporta una mayor carga del impuesto.

El propio Harberger se plantea esta cuestión. Considera que la reducción en la tasa de rendimiento del capital producida tras el impuesto puede influir de dos formas distintas sobre el ahorro: en primer lugar, se produce una reducción en la renta total de los propietarios del capital; si admitimos que la propensión al ahorro es mayor en estos que en otros grupos de la sociedad debemos admitir una mayor reducción del ahorro con éste que con, por ejemplo, un impuesto proporcional sobre la renta personal. El segundo efecto sobre el ahorro se produciría por la disminución de la tasa de rendimiento. Habría que conocer la elasticidad de oferta de ahorro con respecto

al tipo de interés. De la experiencia de los Estados Unidos no se desprenden evidencias claras de que las variaciones de los tipos de interés ejerzan una influencia sustancial sobre el nivel de ahorro. En estos hechos encuentra Harberger el respaldo suficiente para apoyar el supuesto de invariabilidad de capital.

3. Otro de los puntos por los que Harberger considera que podría cuestionarse su teoría es el supuesto de que el mercado de capitales opera de forma que se igualen los rendimientos netos en las dos industrias. Esta crítica se basaría en que el mercado de capital está pobremente organizado y tal imperfección impide la igualación de los rendimientos. Según Harberger, esta objeción debe rechazarse para el caso de Estados Unidos en que el mercado de capital está altamente organizado y las personas que trabajan en él son personas capaces con altos conocimientos del mercado.

A este respecto puntualiza además que "la igualación" hace referencia a los rendimientos "netos" de primas al riesgo.

4. Por el supuesto quinto, existe plena movilidad intersectorial de los factores productivos. Sin embargo, por diferentes razones, algunos factores pueden ser inmóviles. Según afirma Rosen (1984), "el abandono de la movilidad perfecta puede afectar drásticamente a las implicaciones del modelo relativas a la incidencia del impuesto". En concreto, si el factor gravado es inmóvil, el resultado es que sólo él soporta toda la carga.

En resumen, el Modelo de Harberger es un modelo de equilibrio general que analiza la incidencia a largo plazo de un impuesto sobre sociedades. En un marco de competencia en que la economía está dividida en dos sectores, la principal conclusión que obtiene es que el impuesto es soportado por todos los propietarios del capital, no sólo por los propietarios del capital en el sector gravado, en forma de una reducción en las tasas de rendimiento. Ahora bien, pueden producirse, en mayor o menor medida, fenómenos de traslación impositiva que dependerán de la combinación inicial de capital y trabajo en ambos sectores, de la elasticidad de sustitución entre factores y de la elasticidad de sustitución entre productos. Sin embargo, a pesar del reconocido avance que el análisis de Harberger representa para la teoría de la incidencia impositiva, no está exento de críticas. Una de ellas, de carácter muy general, es la expuesta por Mc. Lure (1975) que considera al modelo de Harberger como una descripción de la economía neoclásica de tal modo que puede ser útil en la medida en que el mundo real se parece al mundo del economista neoclásico. De ello no deduce que no deba ser utilizado sino que, por el contrario, lo considera una herramienta válida siempre que el usuario de la misma interprete con cautela sus resultados teniendo en cuenta las desviaciones del mundo real respecto de la economía neoclásica.

Tomando como referencia el modelo de Harberger se han desarrollado análisis teóricos más avanzados basados en la supresión de ciertos supuestos en los que Harberger fundamentó

su análisis. En concreto, considero de especial interés la supresión de los supuestos de movilidad total de factores (Mc. Lure, 1971 y 1974) y pleno empleo. A este respecto hay que destacar la aportación del profesor González-Páramo (1985) que analiza el impacto redistributivo de la introducción de impuestos selectivos sobre el capital bajo condiciones de movilidad parcial de los factores de producción y diferentes grados de utilización de los recursos de la economía.

#### 4. ANALISIS EMPIRICO

El análisis teórico desarrollado en los epígrafes anteriores no deja resuelto el tema de la incidencia del impuesto de sociedades. Las desviaciones respecto de los supuestos en que se basa la posición tradicional pueden dar lugar a la existencia de traslación impositiva y, por tanto, la medida en que se generan fenómenos de traslación dependerá del grado en que tales desviaciones se produzcan.

Esta indeterminación del estudio teórico hace imprescindible el análisis empírico como forma alternativa de aclarar el difícil tema de la incidencia impositiva. En principio, se trata de deducir la existencia o no de fenómenos de traslación comprobando la evolución en el tiempo de las tasas de rendimiento sobre el capital invertido (Cledenin, Lerner, Hendriksen)(12) y la participación de los beneficios de las sociedades en el valor añadido por dicho sector (Adelman)(13) ante las variaciones de los tipos de gravámen. Existen dos hipótesis: la primera es que un aumento del tipo de rendimiento

bruto sobre el capital invertido, ante incrementos del tipo impositivo, es un indicador de traslación; la segunda es que la constancia de la proporción que el beneficio empresarial representa sobre el valor añadido del sector, ante incrementos del tipo impositivo es un indicador de no traslación. Los resultados de este análisis son contradictorios mostrándose a favor y en contra de la tesis de traslación. Tal contradicción en los resultados no puede sorprendernos si tenemos en cuenta que estos estudios no aíslan el efecto de las variaciones del impuesto sobre las dos magnitudes mencionadas de otros posibles elementos que pudieran influir sobre las mismas. Se hace preciso, por tanto, un análisis de tipo econométrico que permita aislar los efectos del impuesto de sociedades. En los dos apartados siguientes expondremos brevemente los principales estudios de carácter econométrico efectuados así como las conclusiones básicas derivadas de ellos. Dividiremos los estudios disponibles en dos grupos: el primero se concentra en el análisis de series históricas y el segundo realiza un análisis de tipo cross-section.

#### **4.1. ANALISIS DE SERIES HISTORICAS**

El objetivo de estos estudios empíricos consiste en desarrollar un modelo que permita separar las influencias del impuesto de sociedades de las de otros determinantes del beneficio societario. Hemos de distinguir dos enfoques generales que surgen a partir de 1960: uno de ellos se concentra en el comportamiento del tipo de rendimiento bruto

del capital (modelo de Krzyzaniak-Musgrave). El otro estudia el comportamiento de la proporción de la renta de sociedades sobre la renta total (Modelo Hall-Tureck).

El Modelo de Krzyzaniak-Musgrave (1963)(14) es el que ha tenido más influencia en la literatura reciente. Estos autores formulan una ecuación de regresión lineal en donde la variable dependiente es el tipo de rendimiento bruto sobre el capital. Las variables explicativas son:

- Incremento experimentado por el consumo en el año anterior.
- Relación de existencias a ventas en el año anterior.
- Variable impositiva que recoge el efecto de otros impuestos distintos al que grava la renta de sociedades.
- Variable relacionada con el impuesto de sociedades.
- Gasto Público
- Impuesto de sociedades en el periodo anterior.

La contrastación de este modelo fue realizada en primer lugar para EE.UU. en relación al periodo 1936-1956 y después en otros países. En todos los casos, los resultados de tales contrastaciones muestran un grado de traslación del impuesto superior al 100 %. "Además, las pruebas apuntaban a unas respuestas bastante rápidas a los cambios tributarios sugiriendo de esta forma que el impuesto se trasladaba por la vía de ajustes en los precios fijados más bien que por la vía de un movimiento de capitales a otros sectores" (Musgrave, R.A. y Musgrave, P.B., 1980).

Este modelo ha levantado numerosas críticas. De entre ellas

la más importante es la que consiste en que los efectos impositivos no están adecuadamente aislados. En concreto, las variaciones de los tipos impositivos tienen lugar en periodos de cambio general de la economía; los incrementos de tipos están asociados con la expansión económica y las reducciones con la contracción; de este modo, como afirma Slitor (15) el modelo puede reflejar una simple correlación entre la recaudación del impuesto de sociedades y la coyuntura económica y el coeficiente del impuesto no puede ser interpretado únicamente como indicador del grado de traslación.

Pruebas posteriores efectuadas por Slitor (16), Goode (17) y Gordon (18), tomando como punto de partida el modelo de Krzyzaniak-Musgrave introduciendo alguna variable que mida el grado de "presión económica", dan como resultado grados de traslación sustancialmente inferiores a los del modelo inicial.

En 1963, Challis Hall(19) desarrolla un modelo que ha sido recientemente mejorado por Tureck (20). Se trata de estudiar la proporción que la renta de sociedades representa respecto de la renta total. Las características básicas del modelo son las siguientes:

- Se parte de una función de producción tipo Cobb-Douglas.
- Se supone que la retribución de los factores se realiza de acuerdo con sus productividades marginales.
- Supuesto de neutralidad tecnológica, es decir, el cambio tecnológico no modifica la productividad marginal relativa de capital y mano de obra.

El estudio de traslación se realiza por Hall analizando la adecuación que existe entre un coeficiente que expresa la participación teórica del factor capital en la producción (según se deduce de la función de producción) y la participación realmente obtenida.

Hall aplica su modelo a EE.UU. en relación al periodo 1919-1959. Los resultados obtenidos son interpretados por Hall en el sentido de que el impuesto es soportado por la sociedad sin trasladarlo a los precios.

El análisis de Hall no ha estado exento de críticas. En concreto:

- Crítica al supuesto de que el cambio tecnológico es neutral sin ensayar hipótesis alternativas más realistas.
- Sólo se consideran casos extremos de traslación: total o nula sin considerar la posibilidad de grados intermedios de traslación.
- Los resultados obtenidos por el modelo de Hall no son lo suficientemente significativos como para deducir la validez de la hipótesis de no traslación frente a hipótesis alternativas.

Como puede observarse, la aplicación de los dos modelos enunciados hasta ahora: Modelo de Krzyzaniak-Musgrave y modelo de Hall-Tureck proporciona resultados contradictorios apoyando en el primer caso la hipótesis de traslación y negándola en el segundo. Volvemos a situarnos de nuevo en la posición en que nos encontrábamos antes de la formulación de modelos de tipo econométrico. Gordon (1967) (21) intenta conciliar ambos

enfoques.

Gordon parte de la tesis de que cuando se utiliza un modelo econométrico con las variables debidamente especificadas, los resultados deben ser los mismos independientemente del indicador utilizado: tipo de rendimiento bruto sobre el capital o proporción de la renta de sociedades sobre la renta total. En el modelo de Gordon se supone que la empresa fija sus precios sumando un margen de beneficio al coste medio de producción. Por otra parte, una novedad importante respecto del análisis de Krzyzaniak-Musgrave es que se introducen los cambios de productividad como uno de los determinantes del tipo de rendimiento. Los resultados derivados de la aplicación del modelo de Gordon a EE.UU. en relación al periodo 1925-1962 muestran un grado de traslación del impuesto bastante bajo y una proximidad en los resultados obtenidos con los dos indicadores. El análisis de Gordon ha sido criticado principalmente por Krzyzaniak y Musgrave, entre otras razones, porque los precios y la producción se consideran variables exógenas aunque en realidad son un resultado del sistema económico.

#### 4.2. ANALISIS "CROSS-SECTION"

En el apartado anterior se han expuesto los modelos y análisis que han tratado de determinar el grado de traslación del impuesto de sociedades para el conjunto de sociedades manufactureras sin establecer, por tanto, diferencias entre empresas e industrias olvidando así un conjunto de razones que desde un punto de vista teórico se han considerado como

determinantes de la traslación del impuesto. En el presente apartado se expondrán brevemente otros análisis que tratan de efectuar un estudio de distintos grupos de empresas para el mismo periodo de tiempo. En esta línea destacan los estudios de Kilpatrick y Lévesque.

Kilpatrick (1965)(22) intenta analizar la relación existente entre la traslación impositiva y el grado de monopolio de las industrias. Considera que la correlación existente entre las variaciones en el tipo de rendimiento y el grado de concentración es un índice expresivo de la traslación del impuesto. La aplicación de modelos en EE.UU. para los años 1949 y 1954 proporciona grados de traslación que oscilan entre el 62 y el 94 %.

El modelo de Lévesque (1967)(23) es una generalización del formulado por Kilpatrick. Sus hipótesis básicas pueden resumirse en las cuatro siguientes:

- La traslación es consecuencia del grado de oligopolio, medido a través de un índice de concentración que se calcula para cada industria.
- El grado de traslación depende negativamente de la intensidad en el uso del capital
- La traslación depende de la estructura del capital de tal forma que la capacidad de traslación será mayor en las empresas que utilicen capital ajeno.
- Cuanto mayor sea la capacidad de traslación del impuesto en una industria, menor será el incremento necesario de precios para recuperar el pago impositivo.

La aplicación de distintos modelos basados todos ellos en estas hipótesis básicas a la economía canadiense permite deducir grados de traslación que oscilan entre el 68 y el 97 %.

Los análisis empíricos mencionados hasta el momento son estudios a corto plazo entendiendo por tal un plazo lo suficientemente corto de tiempo como para que puedan producirse cambios en la oferta disponible de capital. Parece lógico pensar que en el largo plazo existan mayores posibilidades de traslación. En concreto, puede fluir capital desde el sector societario al no societario reduciéndose la tasa de rendimiento en este último; por otra parte, si el porcentaje de ahorro sobre la renta nacional disminuye, la tasa de rendimiento del ahorro subirá y entonces el impuesto será trasladado por los propietarios del capital.

En resumen, la breve exposición del análisis empírico realizado en el tema de la incidencia impositiva del impuesto de sociedades reproduce la indeterminación de resultados derivada del estudio teórico. Los análisis efectuados antes de 1960 se encuentran con el problema básico de no aislar el efecto impositivo de otros factores no impositivos que pudieran influir sobre el tipo de rendimiento del capital o sobre la participación de los beneficios de las sociedades en el valor añadido por dicho sector. Los enfoques econométricos posteriores que tratan de aislar el elemento impositivo tienen el problema de lograr una adecuada especificación de las variables explicativas. La principal conclusión que podemos extraer del análisis anterior es la necesidad de avanzar en la

✓

aplicación de las técnicas econométricas al tema de la incidencia del impuesto de sociedades como única forma de lograr resultados más concluyentes en el futuro.

## 5. RESUMEN Y CONCLUSIONES

El punto de partida de este capítulo ha sido el expuesto en el epígrafe primero: "Posición tradicional de no traslación", según la cual el impuesto de sociedades no puede ser trasladado sino que es absorbido por los propietarios de la empresa en forma de un menor rendimiento sobre el capital invertido. Sin embargo, la modificación de los supuestos en que se basaba la formulación tradicional puede dar lugar a variaciones en los precios y originar procesos de traslación bien hacia adelante bien hacia atrás. En concreto, una configuración del mercado de tipo oligopolista, normas de fijación de precios diferentes de la que consiste en igualar precio a coste marginal, la parcialidad o no generalidad del impuesto, la existencia de elementos del coste en la base imponible, la ampliación del horizonte temporal al largo plazo, pueden dar lugar a fenómenos de traslación del impuesto cuya magnitud dependerá de la medida en que se produzcan desviaciones de los supuestos establecidos en la posición tradicional. La indeterminación del análisis teórico ha obligado a la realización de estudios empíricos que aclarasen el oscuro tema de la incidencia del impuesto de sociedades. De tales estudios se deduce que se reproduce la indeterminación de resultados derivada del análisis teórico.

Los enfoques econométricos que tratan de aislar el elemento impositivo tienen el problema de lograr una adecuada especificación de las variables explicativas.

En resumen, el tema de la incidencia del impuesto de sociedades es uno de los más polémicos de la teoría de los efectos económicos de los impuestos. A pesar de la abundante literatura fruto de la gran atención que a este tema han dispensado los hacendistas, los resultados son muy dispares. Todavía en nuestros días esta cuestión está pendiente de alcanzar alguna solución que sólo podrá resultar de un avance en la aplicación de las técnicas econométricas empleadas.

Por último, hemos de plantear las importantes implicaciones que tiene esta situación de incertidumbre en que nos encontramos actualmente respecto de la incidencia del impuesto de sociedades. En páginas anteriores mencionábamos el interés de conocer el patrón de incidencia de un impuesto para determinar la naturaleza del mismo así como su valoración en términos de equidad y eficiencia. Asimismo señalábamos que la solución a otras cuestiones básicas relacionadas con la estructura del impuesto, particularmente su existencia independiente o integrada con el impuesto que grava la renta de las personas físicas, dependía de la postura adoptada sobre la traslación del impuesto. La indeterminación de resultados en este tema no nos permite conocer, por tanto, la verdadera naturaleza del impuesto ni hacer valoraciones concluyentes respecto de su equidad y eficiencia. En el capítulo siguiente, estudiaremos las dificultades que presenta esta incertidumbre para elegir la técnica de integración más conveniente.

CAPITULO II

INTEGRACION DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES Y DEL IMPUESTO SOBRE LA  
RENTA DE LAS PERSONAS FISICAS

El problema básico que suscita la polémica acerca de la integración del impuesto de sociedades y del impuesto personal sobre la renta es el de la doble imposición económica de los beneficios distribuidos por la sociedad: los dividendos son gravados dos veces, una a nivel societario al no ser deducibles en la base imponible, otra a nivel del socio como una partida más de su renta. La solución a este problema ha discurrido por el cauce de diversas propuestas de coordinación o integración de impuestos personales y societarios. La elección de una propuesta concreta será de decisiva importancia para la configuración del sistema fiscal; obsérvese que la imposición directa es la base de los sistemas tributarios modernos y las dos figuras básicas de tal imposición directa son el impuesto de sociedades y el impuesto personal sobre la renta; cada una de las propuestas de integración recogerá una forma distinta de coordinación entre ambos tributos.

Por otra parte, hemos de distinguir la doble imposición económica de dividendos de otro problema distinto que es el la doble imposición internacional que se produce cuando la renta percibida por un sujeto es gravada dos veces por impuestos iguales o semejantes exigidos por diferentes Estados. En efecto, son dos problemas distintos aunque muy relacionados ya que las diferentes soluciones adoptadas respecto de la integración tendrán repercusiones diversas en los problemas relativos a la doble imposición internacional. En el presente trabajo se estudiará el tema de la doble imposición económica

dejando al margen los planteamientos de carácter internacional.

Una cuestión básica que condiciona el debate sobre la integración es la solución adoptada respecto de la traslación o incidencia del impuesto de sociedades. La indeterminación del análisis teórico y empírico en este tema nos permitiría adoptar supuestos dispares sobre la traslación del impuesto que nos llevaría a defender soluciones igualmente dispares para la integración o coordinación de los impuestos personales y societarios. En gran parte de este trabajo se efectúa el supuesto de que son los accionistas los que soportan el impuesto con lo que se produce la doble imposición sobre las rentas de dividendos; en algunos puntos concretos se plantearán, sin embargo, las repercusiones que podrían tener otros supuestos de incidencia distintos.

El presente capítulo está dividido en cinco epígrafes. En el primero de ellos se analiza el sistema clásico de imposición societaria basado en el impuesto independiente de sociedades analizando los argumentos a favor y en contra del mismo. En el epígrafe segundo se defiende la necesidad de integración de impuestos personales y societarios y se describen las características, ventajas e inconvenientes de los distintos métodos de integración propuestos para dar solución, total o parcial, al problema de la doble imposición. La valoración de las propuestas de integración, desde distintas perspectivas, se realiza en el epígrafe tercero. Los epígrafes cuarto y quinto abandonan el campo puramente teórico de los anteriores para avanzar al análisis de los mecanismos de integración aplicados y las propuestas de reforma en los países de la Comunidad

Económica Europea y en España respectivamente. El trabajo termina con un epígrafe final de conclusiones.

## 1. EXISTENCIA INDEPENDIENTE DEL IMPUESTO

La primera aproximación al impuesto de sociedades es el denominado "sistema clásico de imposición societaria" o "sistema de doble imposición integral" defendido, entre otros, por Goode, R. (1951), Van Den Tempel, A.J. (1970), Kaldor, N. (1971). Según este sistema existiría un impuesto sobre la renta generada en las sociedades, totalmente independiente y sin puntos de conexión o interrelación con el impuesto que grava la renta de las personas físicas. En el primero no habría diferencia de trato fiscal para los beneficios distribuidos y retenidos y las personas físicas integrarían los dividendos percibidos como un componente más de su renta. No se plantea, por tanto, el problema de integración de los impuestos que gravan a las personas físicas y jurídicas, tema que trataremos posteriormente. Analicemos a continuación los principales argumentos esgrimidos a favor y en contra de este sistema.

### 1.1. ARGUMENTOS A FAVOR DEL IMPUESTO INDEPENDIENTE

El principal argumento esgrimido por los partidarios del impuesto independiente consiste en subrayar la separación entre propiedad y control. Tal separación es especialmente intensa en las sociedades grandes y de propiedad ampliamente repartida. Por una lado, la propiedad está en manos de pequeños accionistas que aportan al proyecto societario sus modestos ahorros que, considerados aisladamente en el capital social total, representan una proporción insignificante. Por otra

parte, el control está en manos de los altos cargos de la sociedad; las motivaciones para llevar a cabo esta función de control pueden ser muy diversas, pero, en general, no tienen porqué coincidir con los intereses de los accionistas. Se admite, por tanto, la existencia de una separación entre propiedad y control que les hace calificar de irreal e ignorante la visión, según la cual, la sociedad es un mero conducto a través del cual fluyen las rentas hacia los socios; es por el contrario, un ente importante en la toma de decisiones económicas y políticas.

El argumento de la independencia se une al denominado argumento de la juridicidad que consiste en la subordinación del régimen fiscal a las apariencias y formalismos jurídicos. Ambos argumentos tratan de justificar el que las personas jurídicas sean tratadas como entidades independientes de las personas naturales que las integran gravándoles como si de verdaderas personas se tratase con un impuesto independiente en correspondencia con esa personalidad jurídica propia.

En contra del razonamiento anterior se han pronunciado, entre otros, Simons, H.C. (1938), Carter (1966), Musgrave, R.A. (1968), Mc.Lure, Ch.E. (1979), Musgrave, R.A. y Musgrave, P.B. (1980), Rosen, H.S. (1984), Corona, J.F. (1986), Fuentes, E. (1987), G. Páramo, J.M. (1988a y 1988b). La mayoría de los economistas admiten la separación existente entre propiedad y control en los términos señalados por los defensores del impuesto independiente de modo que las sociedades, como señalan Musgrave, R.A. y Musgrave, P.B. (1980), "actúan como unidades

concretas de toma de decisiones"; dichas decisiones son adoptadas por los directivos de la sociedad y los socios tienen poca o ninguna capacidad de control de los mismos. Sin embargo, lo que no se acepta por muchos economistas es que esta consideración de la sociedad haga deducir una capacidad de pago independiente y la necesidad de un impuesto distinto. En efecto, desde un punto de vista económico y según una premisa básica de la teoría de la incidencia impositiva, sólo las personas físicas pueden pagar los impuestos; si los beneficios de las sociedades forman parte de la renta de los accionistas no hay justificación para un impuesto a nivel societario, bastaría con el impuesto que grava la renta de las personas físicas. Existe además una cierta actitud crítica del exceso de juridicidad presente en la elaboración y aplicación del régimen fiscal (Lauré, M., 1960; Martínez Lafuente, A., 1982). Para la fiscalidad, el impuesto debe ser el fin y el derecho tan sólo un instrumento que ha de ponerse al servicio de la mejor consecución de aquel. El tratamiento impositivo independiente de la persona jurídica provoca generalmente excesos de gravámen (Lauré, M., 1960).

#### OTROS ARGUMENTOS A FAVOR DEL IMPUESTO INDEPENDIENTE

El hasta ahora expuesto es el argumento fundamental para justificar la existencia independiente del impuesto de sociedades; pero existen además otros motivos por los cuales se defiende dicho impuesto. Analicemos los principales así como las críticas que han recaído sobre ellos.

## A) Capacidad de pago

El principio de capacidad de pago ha sido utilizado para justificar la existencia independiente del impuesto de sociedades; tal principio no debe entenderse desde el punto de vista de sacrificio sino, como destaca el profesor Lagares (1970), en el sentido de que el Estado debe acceder primero a aquellos recursos que sean menos útiles socialmente, es decir, utilizando el criterio de utilidad social. En este marco, Goode (1951) justifica la existencia independiente del impuesto de sociedades. En concreto se base en una triple argumentación:

- Separación entre propiedad y control que hace que la entidad esté gobernada por grupos de poder.
- Se considera que, en general, las tenencias de acciones está concentradas en los estratos de renta altos. El beneficio de la sociedad sería así fuente de renta y fortuna y fuente, por tanto, de desigualdad.
- Los beneficios obtenidos y reinvertidos por la empresa están fuera del control del mercado.

Los argumentos mencionados permiten deducir la menor utilidad social de la renta generada en las sociedades y justificar con ello la existencia de un impuesto independiente para las mismas. En concreto, utilizando el segundo argumento, podríamos afirmar que un impuesto de sociedades hace que se grave proporcionalmente más a los individuos de rentas más altas y de esta forma se está contribuyendo al logro de una mayor equidad vertical o progresividad global del sistema.

## B) Teoría del beneficio de las sociedades

Inicialmente, las empresas no podían acceder con generalidad a la forma asociativa; el adquirir la forma de sociedad dependía de una concesión especial por parte del Estado. En este marco, el impuesto de sociedades se entendía como una contraprestación a los privilegios especiales que dicha concesión implicaba. Actualmente, sin embargo, las empresas pueden acceder con generalidad a la forma asociativa y el impuesto de sociedades se entiende como un pago a los beneficios especiales de que disfrutaban las sociedades en relación a los empresarios individuales; el más importante de dichos beneficios es el de la responsabilidad limitada de los accionistas. La sociedad tiene una personalidad jurídica propia que le atribuye una capacidad de obrar, y le permite ser titular de un patrimonio propio con el que hacer frente a sus obligaciones con independencia del patrimonio de los socios.

Las críticas al argumento del beneficio para justificar la existencia independiente del impuesto de sociedades se concentran en varios frentes: por un lado, Due y Friedlander (1977) consideran que este argumento tiene una limitada significación en un mundo en que dominan las fuerzas competitivas debido a que dichas fuerzas impedirán a las empresas obtener una tasa de rendimiento más alta con una organización societaria o con otra forma comercial. La contracrítica de Goode (1951) podría ser que las actuales condiciones de mercado distan del ideal teórico de la competencia perfecta. Por otra parte, los Musgrave (1980) consideran que la concesión de estos privilegios especiales es

gratuita para el Estado y, por tanto, no se justifica un impuesto de sociedades que sea el pago de unos beneficios gratuitos. Se expresan en los siguientes términos: "El objeto de este tributo es repartir el coste de los servicios públicos prestados, no gravar unos beneficios gratuitos". Por último, otros autores (Rosen, H.S., 1984; Fuentes, E., 1987) consideran que la debilidad de la argumentación anterior radica en la falta de correspondencia entre los beneficios obtenidos de la forma societaria y los pagos efectuados por el impuesto. Goode no admite esta crítica porque entiende que el argumento del beneficio no intenta determinar la base del impuesto de sociedades, sino sólo justificar su existencia.

#### C) Asignación de costes sociales

Según este argumento, utilizado por Goode (1951), se defendería la existencia del impuesto de sociedades como un medio para que las sociedades contribuyan a la financiación de una serie de servicios prestados por el Sector Público que les son especialmente útiles como servicios de educación, sanitarios, de investigación o gastos en infraestructura. Por otra parte, existen una serie de gastos en que incurre el Sector Público derivados de las externalidades negativas generadas por el funcionamiento de ciertas industrias. El impuesto de sociedades sería, por tanto, una compensación por estos dos tipos de costes en que incurre la actividad pública.

La debilidad de este argumento radica en que muchos de estos gastos en que incurre el Sector Público benefician a otras formas de organización comercial distintas de las sociedades y,

por consiguiente, como señalan los Musgrave (1980), "el razonamiento iría en favor de un impuesto general sobre las operaciones comerciales, más bien que sobre las sociedades tan sólo". Además este argumento plantea dos cuestiones más: una es el nivel al que se aplicaría el impuesto. Si se acepta que los beneficios antes mencionados proceden de la actuación de los entes locales, no tendría sentido la aplicación de un impuesto a nivel nacional. La segunda cuestión se refiere a la base imponible a considerar que sería diferente según el servicio prestado considerado y que, en general, no tendría porqué ser el beneficio.

#### D) Instrumento de control

Se puede defender el impuesto de sociedades como una forma de controlar e influir sobre el comportamiento de las mismas. Los Musgrave (1980) distinguen cinco objetivos reguladores que pueden tratar de lograrse a través del impuesto sobre beneficios societarios:

- Control del monopolio. Según estos autores, el intento de controlar el monopolio a través del impuesto sobre los beneficios de sociedades fracasará; sería más adecuado un impuesto relacionado con el grado de restricción monopolística.
- Restricción de la dimensión o volumen de la empresa que trataría de lograrse a través de un impuesto progresivo sobre los beneficios; el problema reside, en este caso, en que el objetivo propuesto podría lograrse mejor con un

impuesto sobre la magnitud del activo o sobre las ventas.

- Impuesto sobre los beneficios extraordinarios en periodos de emergencia. Los Estados Unidos aplicaron este impuesto en ambas guerras mundiales y en la guerra de Corea como una forma de controlar precios y salarios. Las dificultades de este impuesto, según estos autores, radican en su administración debido a los problemas para definir lo que se entiende por beneficios extraordinarios.
- Estímulo o desestímulo al ahorro empresarial. Los Musgrave consideran que para lograr ambos objetivos sería más conveniente la aplicación de un impuesto sobre los beneficios pagados o sobre los beneficios retenidos, respectivamente.
- Incentivo o desincentivo a la inversión. En este sentido se apunta la conveniencia de estímulos directos como subvenciones y gravámenes a la inversión frente a aquellos que aparecen como una desgravación en el impuesto sobre beneficios.

En resumen, los impuestos son instrumentos eficaces para influir sobre el comportamiento de las sociedades, sin embargo, para los objetivos reguladores analizados, sería más conveniente la utilización de bases imponibles distintas al beneficio de la sociedad.

#### **E) Argumento de la recaudación**

Algunos autores consideran que uno de los argumentos para defender la existencia independiente del impuesto de sociedades es que tal figura proporciona unos ingresos a la Hacienda

Pública y que su supresión implicaría una reducción de tales ingresos que debería ser compensada con otros impuestos cuyas distorsiones podrían ser aún mayores a las originadas por el propio impuesto de sociedades. Este argumento se inscribe dentro de la llamada "doctrina del pecado original".

El impuesto de sociedades representa el 3 % del P.I.B. en 1986 para los países de la O.C.D.E. y C.E.E. Su importancia respecto del total de impuestos es del 7,9 % en la O.C.D.E. y del 7,2 % para los países de la Comunidad. De los datos mencionados podemos concluir que la importancia recaudatoria del impuesto es hoy muy limitada en relación a otros impuestos de los sistemas fiscales nacionales. Algunos autores (Trujillo, J.A., 1988) consideran esta baja recaudación como un argumento que, unido a otros, justifica la propuesta de supresión del impuesto; sin embargo, consideramos que su importancia recaudatoria, aunque reducida, no es en absoluto despreciable y, por tanto, su baja recaudación no es un argumento que por sí sólo justifique la abolición del impuesto. A la inversa, el que un impuesto tenga un cierto potencial recaudatorio no constituye argumento suficiente para proponer su permanencia en un sistema tributario sin tener en cuenta las distorsiones o los costes que tal permanencia implica.

#### F) Argumento de equidad a nivel popular

Due y Friedlander exponen, entre los argumentos para defender el impuesto de sociedades, el de la equidad según el cual el impuesto recae sobre las sociedades y unas pocas sociedades grandes, en los Estados Unidos, pagan una parte

considerable del impuesto total; de este modo, "este impuesto es apropiado en particular para personas que consideran a las grandes sociedades de capital como una fuente de capacidad impositiva en sí, distinta de la representada por los accionistas" (Due y Friedlander, 1977).

El argumento expuesto está impregnado de una fuerte dosis de ilusión fiscal. En efecto, la sociedad en sí carece de capacidad impositiva; sólo las personas físicas pueden pagar impuestos, por lo que las cargas exigidas a la sociedad serán soportadas (suponiendo que no existe traslación del impuesto) por los pequeños o grandes accionistas propietarios de la empresa.

#### G) Atractivo político

Bajo el supuesto de que el principal objetivo de la clase política es el maximizar votos, los políticos estarán interesados en un impuesto sobre las sociedades ya que sólo las personas físicas tienen derecho de voto y no las personas jurídicas y, por otro lado, las personas físicas, como se ha argumentado en el punto anterior, pueden considerar deseable desde el punto de vista de la equidad un impuesto de este tipo.

#### H) Gravámen de beneficios económicos puros

Se puede defender el impuesto independiente de sociedades si se considera que la base sometida a gravámen está constituida por los beneficios puros, es decir, por el importe de los ingresos obtenidos una vez descontado el verdadero coste de oportunidad de los inputs.

Un impuesto de esta naturaleza sería ideal desde el punto

de vista de la eficiencia (Atkinson y Stiglitz, 1980; Boadway y Wildasin, 1984). En efecto, si la base imponible se define como los beneficios económicos puros, el impuesto detrae una porción de los mismos. Si las empresas tienen como objetivo la maximización de beneficios en ausencia de impuestos, el impuesto no afectará a las decisiones de producción. Por tanto, al no alterar el comportamiento, no crea ningún problema de asignación de recursos y el exceso de gravámen es cero.

Se pueden hacer al menos dos objeciones a este planteamiento (G.Páramo, 1988b). La primera deriva de las dificultades de cálculo de la base imponible. La base del impuesto de sociedades tradicional no permite la deducción del coste de oportunidad de los inputs suministrados por los accionistas, por lo que contiene elementos distintos de los beneficios económicos. En segundo lugar, este impuesto viola el principio de equidad horizontal al gravar doblemente las rentas que afluyen a los activos generadores de beneficios puros.

#### I) Ganancias inesperadas para los accionistas actuales

Otro de los argumentos utilizados para la defensa del impuesto de sociedades es el que se basa en los problemas que generaría su abandono. En concreto, si el impuesto se ha capitalizado en forma de un menor valor bursátil de las acciones, su abolición generará ganancias inesperadas para los actuales accionistas (Meade, 1978).

Muchos autores consideran que éste no es un argumento de peso para justificar la no supresión del impuesto (G.Páramo, 1988b; Trujillo, J.A., 1988). En palabras del profesor Trujillo(1988):

✓  
"... los beneficios que la supresión aporte a los actuales propietarios de las empresas deben ser sopesados con los perjuicios que el mantenimiento del impuesto provoca en el presente y seguirá provocando en el futuro. Además, este problema será menos grave en la medida en que una parte de esta transferencia de renta debería pasar a los consumidores a través de una disminución en los precios"

#### J) Impuesto de sociedades como mecanismo de retención

El impuesto de sociedades es considerado como un mecanismo de retención en la fuente de las rentas del capital que, de otro modo, escaparían totalmente a la imposición o cuya imposición podría aplazarse. En concreto, existen dos circunstancias en las que puede ser deseable la existencia de retención: la primera se refiere a los dividendos de acciones propiedad de extranjeros que, en ausencia de impuesto, podrían eludir totalmente la tributación por esas rentas generadas en el territorio nacional aún cuando, siguiendo el principio del beneficio, deberían tributar por la utilización de los servicios públicos nacionales. La segunda está relacionada con el diferimiento en el gravámen de las ganancias de capital. En efecto, los beneficios no distribuidos por las sociedades y las ganancias de capital que ellos generan tributan de forma diferida en el momento de su realización. Ello genera situaciones discriminatorias para los empresarios individuales, que serán gravados por la totalidad de sus rentas, y problemas de neutralidad ya que existe un incentivo a retener beneficios en la sociedad en lugar de repartir dividendos con el fin de

✓

evitar la tributación. Se legitima el impuesto sobre la renta de las sociedades como un medio de soslayar estas dificultades sometiendo a tributación todos los beneficios de la sociedad, sean o no distribuidos, en el nivel societario.

## 1.2. CRITICAS CONTRA EL IMPUESTO INDEPENDIENTE

Después de analizadas las ventajas propugnadas por los defensores del sistema clásico de imposición sobre sociedades, vamos a revisar, en el presente epígrafe, cuales son las críticas más destacadas por sus detractores. Distinguiremos fundamentalmente dos tipos de críticas en función de los efectos negativos del impuesto sobre los dos objetivos básicos que se plantean en todo sistema económico: equidad y eficiencia.

### 1.2.1. CRITICAS POR RAZONES DE EQUIDAD

En un sistema fiscal imparcial, todas las rentas que afluyen a los individuos, cualquiera que sea su destino, se tratarían de la misma forma. De este modo, no habría diferencia entre el tratamiento fiscal dado a las rentas del trabajo y a las del capital; dentro de las rentas del capital, no habría distinción entre los dividendos y otras rentas del capital; recibirían igual trato las rentas societarias fuesen o no distribuidas y el hecho de que la renta de cualquier fuente fuese destinada a ahorro o consumo tampoco influiría en la factura impositiva.

¿Cumple el sistema clásico de imposición sobre beneficios con estos requisitos?. La respuesta es que dicho sistema no

implica un tratamiento igual para los distintos tipos de rentas y en esta falta de equidad horizontal radica una de las principales críticas que recaen sobre el impuesto independiente de sociedades.

En efecto, el sistema clásico de imposición sobre sociedades da lugar a un tratamiento diferencial, respecto de otras rentas, de los beneficios tanto si son distribuidos en forma de dividendos como si son retenidos en la sociedad.

Los beneficios distribuidos son gravados a nivel societario debido a que no se permite su deducción en la base imponible del impuesto de sociedades; además cuando dichos beneficios llegan a manos del socio, sea éste persona física o jurídica, se ven nuevamente gravados por sus impuestos respectivos sobre la renta de personas físicas o de las personas jurídicas. Existe, por tanto, un doble gravámen para las rentas procedentes de dividendos: a nivel de sociedad distribuidora y a nivel de socio receptor.

Por otra parte, los beneficios retenidos quedan gravados como renta de la sociedad. El que tal situación sea o no interesante para el socio depende del tipo impositivo que recaería sobre dichos beneficios si se imputasen en su base imponible. Así, para individuos de rentas altas es probable que el tipo marginal supere al tipo societario viéndose favorecidos por la no imputación de esta renta en su base imponible; los individuos de rentas bajas, por el contrario, se verían perjudicados al ser su tipo marginal inferior al tipo societario. En cualquier caso, lo que hay que destacar es que,

por lo general, el tipo societario no coincidirá con el que se aplicaría en el impuesto sobre la renta personal y, de este modo, se infringe el principio de igual trato para todo tipo de rentas. Hay que señalar además que, en la medida en que la bolsa recoja con precisión el valor de las empresas, un aumento de los beneficios retenidos aumenta el valor bursátil de las acciones y, dado que las ganancias de capital sólo se gravan en el momento de su realización, genera un incentivo favorable a la retención de beneficios y en contra de su distribución.

En resumen, la doble imposición de dividendos unida al diferimiento del gravámen de las ganancias de capital al momento de su realización, suponen un estímulo a retener en lugar de distribuir beneficios.

Entre las consecuencias negativas de tal acumulación de beneficios en la sociedad pueden destacarse las siguientes:

- Reforzamiento de la autofinanciación empresarial, lo que genera una mayor independencia de la sociedad respecto del mercado de capitales y "aleja a las sociedades del control constante que debe ejercitar sobre las mismas el juicio de los inversores manifestado en el mercado de capitales" (Fuentes, E., 1987). De este modo, una inversión que en ningún caso sería financiada por el mercado de capital, por considerarla poco rentable o con riesgos excesivos, puede ser financiada con beneficios retenidos, debido a una subvaloración de los costes de capital, con lo que se estará produciendo una utilización poco productiva de los recursos de ahorro existentes.

- La política de autofinanciación favorece a las sociedades ya establecidas fortaleciendo sus posiciones y consolidando situaciones oligopolistas o monopolistas. En efecto, las sociedades existentes disponen de los recursos necesarios para financiar sus inversiones sin necesidad de someterse al "juicio de los ahorradores" en el mercado de capital; por otro lado, pueden utilizar esos recursos para llevar a cabo una política de reducción de precios como forma de impedir la entrada de sus competidoras. En cambio, estas últimas, además de luchar contra las políticas estratégicas de las ya establecidas, han de obtener sus recursos del mercado de capital.

Sin embargo, la condena tajante de la autofinanciación y el establecimiento de mecanismos que traten de limitarla puede discriminar contra una serie de empresas que dependen estrechamente de sus propios recursos; entre ellas están las de pequeña dimensión, que no tienen acceso al mercado de capitales, o las que representan sectores punta desde el punto de vista tecnológico con alto riesgo y rápida obsolescencia cuyas necesidades financieras tampoco serán cubiertas por dicho mercado.

El Informe Carter (1966) señala además otra distorsión generada por el sistema clásico de imposición de sociedades. Consiste en que los accionistas de sociedades con un reducido número de socios se encuentran en ventaja relativa respecto de otros accionistas ya que pueden limitar los dividendos de las sociedades de forma que se reduzca su impuesto personal.

Por último y en relación al tema de la doble imposición, hay

que destacar el enfoque original de ciertos autores, entre ellos Goode (1951), para los cuales no existe el problema de la doble imposición de dividendos sino más bien la sobreimposición o subimposición relativa como consecuencia del impuesto. En concreto, el paso de un sistema "sin" a otro "con" impuesto de sociedades origina dos tipos de efectos:

- Reducción del importe del beneficio de la sociedad que para todos los accionistas, cualquiera que sea su renta, genera una reducción proporcional de los dividendos.
- La reducción de los dividendos del accionista genera una disminución de su renta global y de su factura impositiva. Dicho ahorro impositivo será mayor para los individuos de rentas altas dada la tarifa progresiva del impuesto y menor para los de más bajas rentas.

La integración de ambos efectos nos permite afirmar que la instauración de un impuesto sobre sociedades genera un incremento de gravámen mayor para los individuos de rentas bajas. La opinión de estos autores respecto del tema de la doble imposición se concreta en que "cuando la suma del Impuesto de Sociedades y del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, que gravan un determinado importe de renta distribuida por una sociedad, es mayor que el importe del impuesto personal que habría gravado un renta equivalente percibida directamente por el accionista se dice que existe una sobreimposición relativa, y si es inferior, se dice que hay una subimposición relativa" (Informe Carter, 1966).

Las razones hasta ahora expuestas nos permiten afirmar que

el impuesto independiente de sociedades daña gravemente al objetivo de equidad horizontal; algunos autores consideran que la equidad vertical se ve también negativamente afectada. En concreto, la Propuesta de Directiva del Consejo de las Comunidades Europeas de julio de 1975, en un argumento contra el sistema clásico recogido por Paramio, J. (1977), considera que la doble imposición económica que soportan los beneficios distribuidos en el esquema clásico supone una importante limitación en el grado de progresividad en la distribución de la carga tributaria. En efecto, el peso relativo del impuesto proporcional sobre sociedades en el gravámen total que soportan los beneficios distribuidos no permite graduar de manera adecuada la progresividad del sistema tributario en su conjunto.

Antes de concluir con este apartado, considero de interés destacar el argumento de Prest recogido por el profesor Lagares (1970) en contra de todos los argumentos de equidad manejados para justificar la eliminación de la imposición independiente de sociedades. Estos últimos se basan en el supuesto de que la equidad era perfecta antes de la implantación del impuesto y que la introducción del mismo altera el óptimo de equidad logrado. Sin embargo, en el mundo real no parece que sea muy probable el que en algún momento se hayan alcanzado óptimos de equidad.

### 1.2.2. CRITICAS POR RAZONES DE EFICIENCIA

Las principales críticas contra el impuesto independiente de

sociedades se basan en los efectos negativos de dicho impuesto sobre la neutralidad impositiva, entendiéndose por neutralidad, según indica el profesor Lagares (1970), no la ausencia de política fiscal sino política fiscal consciente y, por tanto, ausencia de discriminaciones injustificadas producidas por los impuestos. Existen cuatro tipos de distorsiones asociadas con el sistema clásico de imposición societaria que dañan la deseada neutralidad de un sistema impositivo: ya hemos comentado la no neutralidad en la política de distribución de beneficios debido a que existe un incentivo favorable a la retención de los mismos en la sociedad. Analizaremos aquí las disfuncionalidades generadas en la elección de la forma de financiación y de organización de la empresa y aplazaremos a un capítulo posterior el análisis de las distorsiones en las decisiones de inversión de la empresa originadas por la modificación en el coste de uso del capital.

#### A) Distorsiones en la forma de financiación de la empresa

La empresa tiene básicamente dos alternativas para financiar sus actividades: la primera consiste en utilizar los fondos que ya existen en la propia empresa y que proceden de beneficios obtenidos en periodos anteriores y no repartidos; la segunda consiste en recurrir a la financiación externa y, dentro de ella, se puede optar por la financiación por acciones y aquellos tipos de deuda que generan un interés fijo. Las acciones se remuneran a través de los dividendos que pueden o no ser distribuidos a los socios en función de si la sociedad obtiene o no beneficios y de su política de distribución de

dividendos en relación a los beneficios retenidos. La remuneración de los otros tipos de deuda, distintos a las acciones, se efectúa mediante el pago de intereses que representan un compromiso ineludible para la empresa.

El sistema clásico de imposición societaria no es neutral respecto de la elección de la forma de financiación. Ya hemos explicado como dicho sistema favorece la autofinanciación, debido a la doble imposición económica de los dividendos, y los efectos negativos que esto genera. Pero ocurre, además, que el impuesto de sociedades es beligerante respecto de la financiación por acciones o por obligaciones. En efecto, la posibilidad de deducir los pagos de intereses (remuneración de las obligaciones), genera un incentivo favorable a la financiación con deuda frente a la financiación mediante acciones, es decir, el impuesto de sociedades daría lugar a un aumento de la relación recursos ajenos/recursos propios con el riesgo de llevar a la empresa a un endeudamiento excesivo. Mientras que las acciones permiten una gran elasticidad en su remuneración, la obligación devenga intereses que han de ser pagados independientemente de la existencia de beneficio o pérdida. Esta situación genera un mayor riesgo de bancarrota especialmente en tiempo de crisis con altos tipos de interés.

#### **B) Distorsiones en la forma de organización de la empresa**

En una primera aproximación al tema de si el sistema clásico de imposición societaria es o no neutral respecto de la forma de organización de la empresa, concluiremos que dicho sistema no es neutral sino que induce a las empresas a

organizarse bajo la forma no societaria.

Los inversores distribuyen el stock de capital disponible entre actividades societarias y no societarias hasta que las tasas de rendimiento después de impuestos se igualan en ambos sectores. La organización empresarial con personalidad jurídica independiente de la de los propietarios del capital supone que la renta tributará dos veces, a nivel de la sociedad y a nivel del socio, es decir, existe una mayor tasa impositiva sobre la renta de la sociedad que dará lugar a un menor rendimiento sobre el capital empleado en las mismas; ello origina, a su vez, un trasvase de capital del sector societario al no societario por razones fiscales. En el margen, una unidad monetaria más de capital en el sector societario tiene una mayor tasa de rendimiento antes de impuestos que en el sector no societario de modo que, como señalan Feldstein y Frisch (1977), transfiriendo capital del sector no societario al societario se aumentaría la renta nacional por lo que concluyen que el impuesto de sociedades representa una pérdida de renta nacional potencial. En términos del modelo de pérdida de productividad del sistema económico de Harberger (1962), el impuesto provocará una disminución de los rendimientos tanto en el sector societario como en el no societario, pero con una asignación de recursos distinta a la que existiría en ausencia de fiscalidad de modo que el sector societario situaría su producción a un nivel inferior al que le correspondería con una asignación óptima de recursos.

Algunas objeciones han surgido respecto de este planteamiento según el cual la imposición societaria discrimina

contra la organización de la empresa bajo la forma de sociedad. Como hemos señalado en páginas anteriores, la organización societaria implica una serie de ventajas que unidas van a permitir un aumento del beneficio de la misma. De este modo, cuando la empresa ha de decidir su forma de organización, comparará tales ventajas con el mayor coste fiscal que la forma societaria implica.

Por otro lado, algunos autores (Johansen, L., 1970; Due y Friedlander, 1977; Paramio, J., 1977) insisten en que la opción por la forma de organización no depende sólo del impuesto de sociedades sino de la conjugación de unos tipos proporcionales en el impuesto de sociedades y de unos tipos progresivos en el impuesto sobre la renta personal con lo que puede ocurrir que la forma societaria sea más interesante desde el punto de vista fiscal. Los individuos de renta alta que deseen emplear sus utilidades sobre todo para la expansión tendrán incentivos a convertir sus empresas en sociedades por acciones ya que los beneficios no distribuidos tributarán al tipo de sociedades, inferior al tipo marginal de su renta personal. Por otra parte, los individuos de rentas bajas que deseen utilizar las ganancias del negocio en consumo personal, al tener tasas marginales en sus impuestos personales inferiores a la tasa societaria, tienen incentivos para abandonar la forma societaria.

Según estos autores, a priori, y desde un punto de vista teórico no es posible afirmar que uno de estos efectos dominará sobre el otro y, por ello, no puede decirse que el impuesto de

sociedades discrimine contra la organización societaria .

Hasta el momento hemos destacado las cuatro críticas más importantes al sistema clásico de imposición desde el punto de vista de la eficiencia. Existen además otras críticas, de no tan amplia difusión, que han sido destacadas por otros autores y que paso a describir brevemente a continuación.

#### C) Fomento de ineficiencia en la gestión

Algunos autores (Due y Friedlander, 1977) critican el impuesto de sociedades por su efecto en el sentido de disminuir la eficiencia de la operación y de estimular cierto tipo de gastos marginales. Al ser deducibles los gastos corrientes, así como las pérdidas de ejercicios anteriores, el gobierno participa en el negocio tanto cuando hay resultados positivos como cuando hay pérdidas, es decir, el gobierno participa de la buena gestión de la empresa aumentando su recaudación o de las ineficiencias de la misma que suponen una reducción de la factura impositiva. En la medida en que la sociedad comparte el coste de sus ineficiencias con el Sector Público se pueden estar fomentando actuaciones ineficientes.

En cualquier caso, este problema que puede plantearse en el plano teórico no queda resultado en tal nivel y, según Due y Friedlander, faltan pruebas empíricas para demostrar la realidad o no de tal efecto.

#### D) Efecto de localización

Due y Friedlander (1977) destacan que las diferencias entre las tasas del impuesto sobre la renta de sociedades de unas zonas y otras pueden influir en la elección de su

ubicación; sin embargo, y al igual que ocurría en el apartado anterior, insisten en que éste es un tema que deberá ser resuelto a través de estudios empíricos que nos muestren en qué medida los factores impositivos priman más o menos sobre otros factores a la hora de que la empresa decida su localización.

#### E) Discriminación entre consumo futuro y presente

A partir de la conclusión del modelo de Harberger (1962) en el sentido de que la imposición sobre la renta societaria es soportada por todo el capital de modo que su efecto será una reducción de la tasa de rendimiento neto de todos los ahorros, algunos autores (Feldstein y Frisch, 1977; M. Lure, 1979) deducen que ello trae consigo un aumento del coste del consumo futuro y genera una distorsión en las elecciones individuales a favor del consumo presente. Por otra parte, insisten en que esta pérdida de eficiencia no depende del supuesto de que una mayor tasa de rendimiento neto aumente el ahorro.

#### F) Incentivo a la creación de sociedades interpuestas

En el marco del sistema clásico de imposición de sociedades, suele ser habitual que los tipos marginales más altos del impuesto que grava la renta de las personas físicas superen ampliamente al tipo impositivo societario; este hecho supone un fuerte incentivo a la creación de sociedades para la elusión fiscal ya que los beneficios distribuidos a otras sociedades son gravados menos fuertemente que los distribuidos a personas físicas con altos niveles de renta (Paramio, 1970; Corona, J.F., 1987).

Se han efectuado distintas propuestas para la reducción de este incentivo; la idea común en todas ellas es la necesidad de aproximación del tipo impositivo societario al tipo marginal más alto en el impuesto sobre la renta de las personas físicas.

#### G) Efecto "lock in"

En el sistema analizado, los beneficios societarios, sean o no distribuidos, se gravan a través del impuesto de sociedades; las personas físicas que participan en el capital de dichas sociedades sólo son gravadas por los dividendos y por las ganancias de capital realizadas. Este gravámen de las ganancias de capital, no cuando se generan sino cuando se realizan a través de la venta de las acciones, produce, según algunos autores (Holland, 1975) (1), una reducción del volumen de los movimientos bursátiles debido al temor que origina el gravámen que recaería sobre las ganancias de capital realizadas.

Una posible contracrítica a todas las críticas por razón de neutralidad expuestas es la recogida por el profesor Lagares (1970) en el sentido de que "si bien es cierto que se produce una sobreimposición de los dividendos en el caso de un impuesto independiente sobre la renta de las sociedades, no es menos cierto que las condiciones de asignación óptima de los recursos no se cumplen, en absoluto, dentro de las economías modernas y, por tanto, no hay razón para suponer que, fuera del óptimo, una situación sea preferible a otra".

Después del análisis que hemos efectuado respecto de los efectos negativos del impuesto de sociedades, podemos concluir

que el impuesto encuentra poco apoyo desde el punto de vista de la equidad dado que supone un trato diferencial para los distintos tipos de renta. Por otra parte, todos los impuestos acaban incidiendo sobre las personas físicas, que son las únicas que tienen auténtica capacidad de pago, de forma que, cuanto más próxima esté la carga fiscal a estos sujetos, mejor será el sistema fiscal correspondiente. La valoración del impuesto desde la óptica de la eficiencia tampoco parece ser muy favorable. El impuesto no es neutral respecto de la elección de la forma de financiación o de organización de las empresas. La consecuencia de ello será una peor calidad de los procesos de ahorro e inversión alejando a los mercados de capital de su funcionamiento óptimo.

Ante todo este cúmulo de problemas que plantea el sistema clásico de imposición, se han planteado propuestas de abolición del impuesto independiente que serán analizadas en las páginas siguientes. Antes, sin embargo, hemos de mencionar algunas de las dificultades que entraña la supresión del impuesto (G. Páramo, 1988a) que son de tipo político (son impuestos menos visibles de los que se desconoce su incidencia precisa por lo que se prestan a la manipulación por parte de los políticos), internacional (el impuesto de sociedades es una forma de gravar las rentas satisfechas a no residentes), de equidad (en la medida en que el impuesto está capitalizado en el valor de las acciones, su abolición originará ganancias inesperadas para los tenedores de las mismas), de gestión y de recaudación.

## 2. INTEGRACION DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES Y DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FISICAS

Frente a los autores que destacan las ventajas del sistema clásico de imposición societaria y defienden, por tanto, la existencia del impuesto independiente, se sitúan aquellos otros que insisten en los inconvenientes de dicho sistema y proponen alguna forma de integración, total o parcial, de impuestos personales y societarios con el fin de eliminar o atenuar los inconvenientes mencionados. El tema de la integración fue puesto de actualidad a raíz de las recomendaciones recogidas en el Informe Carter (1966).

Los partidarios de la integración destacan especialmente el de la "doble imposición" como problema básico que se plantea con la existencia independiente del impuesto de sociedades: los dividendos son gravados dos veces, una a nivel societario al no ser deducibles en la base imponible, otra a nivel del socio como una partida más de su base imponible. Este tratamiento deriva de la filosofía según la cual la sociedad es una entidad separada con personalidad jurídica propia y con capacidad contributiva propia. Estos autores no admiten tal independencia de la sociedad y afirman que la empresa en sí no posee capacidad de pago y, por tanto, carece de capacidad tributaria independiente. Son defensores de la llamada por Mc.Lure (1979) "conduit theory" según la cual la sociedad es un mero conducto a través del que la renta se genera y transmite a los accionistas (Simons, H.C., 1938; Carter, 1966; Musgrave, R.A.,

1968; Mc.Lure, Ch.E., 1979; Musgrave, R.A. y Musgrave, P.B., 1980; Rosen, H.S., 1984; Corona, J.F., 1986; Fuentes, E., 1987; G. Páramo, J.M., 1988a y 1988b). Por tanto, el impuesto de sociedades no puede existir como tributo independiente sino, en todo caso, como mecanismo de registro, de control o de retención por el impuesto sobre la renta de las personas físicas. A través de la integración total, se lograría incluir la totalidad de la renta de origen social en la base imponible del impuesto sobre la renta personal lográndose la uniformidad en el tratamiento de todas las rentas independientemente de su fuente y logrando el objetivo de equidad de la imposición. Por otra parte, sólo los individuos tienen capacidad para pagar impuestos careciendo las sociedades de capacidad contributiva y cuanto más cerca esté el Fisco del sujeto al cual se va a gravar tanto mejor será el sistema impositivo. En resumen, con el sistema de integración total podrían eliminarse las principales distorsiones asociadas con el impuesto independiente de sociedades.

Desde los aspectos de neutralidad y equidad, son muchos los autores (Informe Carter, 1966; Feldstein y Frisch, 1977; Fullerton, King, Shoven y Whalley, 1980(2); Musgrave, R.A. y Musgrave, P.B., 1980; Corona, J.F., 1986; G.Páramo, J.M., 1988a y 1988b) que destacan que el mecanismo de integración total es el más eficaz para eliminar las distorsiones del impuesto independiente de sociedades. Sin embargo, no está exento de problemas de orden administrativo, político y técnico que han llevado a la mayor parte de los sistemas fiscales a adoptar

sistemas de integración parcial del impuesto de sociedades y el impuesto sobre la renta de las personas físicas como una solución de "second best". Con estos sistemas se trata básicamente de evitar las discriminaciones en los dividendos manteniendo el impuesto de sociedades para los beneficios no distribuidos por lo que no se logra el deseado tratamiento igualitario de todas las rentas independientemente de su fuente, pero se puede evitar la doble imposición de dividendos.

## 2.1. MÉTODOS DE INTEGRACION TOTAL

Los métodos de integración total, que, como ya hemos visto, se basan en la consideración de la sociedad como un "mero conducto" de transmisión de rentas sin capacidad contributiva propia, tratan de lograr el tratamiento igualitario de todas las rentas cualquiera que sea su origen.

A continuación se analizan los principales métodos de integración total propuestos exponiendo sus características, virtudes e inconvenientes.

### 2.1.1. MÉTODO DE TRANSPARENCIA FISCAL

El "método de asociación" de Musgrave, R.A., "sistema de la sociedad de personas" de Due o el más comunmente conocido "sistema de transparencia fiscal" constituye el principal método de integración total de los impuestos societario y personal. Consiste en que todos los beneficios obtenidos por una sociedad en un periodo, tanto si se han distribuido como si se han retenido en la sociedad, se imputan directamente a los

socios; así, la base imponible del socio, además de por los dividendos percibidos, estaría integrada por los beneficios obtenidos por la sociedad y no distribuidos que el socio se imputaría en proporción a su participación en la sociedad. La consecuencia de todo ello es que desaparecería el impuesto de sociedades como tributo independiente y quedaría reducido a ser un simple instrumento de retención en la fuente, al igual que existe retención en la fuente para los rendimientos del trabajo y para otros rendimientos del capital. En la base imponible del socio se imputarían los rendimientos antes indicados por su cuantía íntegra, es decir, sin deducir el importe de la retención que sería deducible en la cuota del impuesto, de tal modo que, si el tipo de retención excede de su tipo marginal, Hacienda deberá al socio un reintegro.

Según los Musgrave (1980), este sistema equivale a que los accionistas sean tratados como si fuesen socios de una empresa no constituida en forma de sociedad anónima. Dado que el socio es gravado por el total de su participación en los beneficios de la entidad, sean o no distribuidos, las ganancias de capital que se reflejan en un aumento del valor de sus acciones, cuando se retienen beneficios, deberán ser excluidas de gravámen; ello se consigue permitiendo a los accionistas actualizar el coste de adquisición de sus acciones sumándole una cantidad igual a su participación en las retenciones.

El gran mérito de este sistema de integración reside en que todas las rentas de la sociedad serían igualmente tratadas a efectos fiscales independientemente de su fuente eliminándose así los efectos distorsionantes de tal diferenciación.

Sin embargo, este método no carece de problemas, problemas que se hacen más patentes en el intento de aplicación a las grandes sociedades con gran número de accionistas (Mc.Lure, 1979). Este enfoque puede ser factible para las pequeñas sociedades con un pequeño número de accionistas porque, en este caso, sería fácil la imputación de beneficios a los socios y porque todos ellos tienen voz y voto en la política de dividendos de la empresa de tal modo que si se le grava por unos beneficios que no han obtenido, no se plantean problemas de equidad porque son los mismos socios los que han decidido tal política de retención de beneficios. En cambio, para la sociedad con un gran número de socios, surgen algunas dificultades: por una parte, los accionistas tendrían que pagar el impuesto sobre cantidades que no han percibido en sociedades que siguen una política de elevada retención de beneficios aún cuando, a diferencia de lo que ocurría en las sociedades pequeñas, el voto del socio no fue relevante para decidir la aplicación de tal política. Ello podría crear en el accionista problemas de liquidez para hacer frente al pago del impuesto. Según los Musgrave (1980), este argumento no es convincente porque una parte sustancial del impuesto se pagará a través de la retención en la fuente lo que elimina el problema de liquidez que sólo se planteará cuando el tipo marginal del socio supere al tipo de retención, en cuyo caso, el impuesto puede ser financiado con la venta de acciones. Una segunda dificultad surge en el caso de lo que Due y Friedlander (1977) llaman "estructuras complejas de capital". Dado que los

accionistas entran y salen del mercado de capital, la asignación de los beneficios retenidos a los accionistas requiere de decisiones arbitrarias. En tercer lugar, como señalan los Musgrave, se plantearían dificultades en relación con las medidas de incentivo a la inversión dado que la dirección de la empresa podría no reaccionar a unas medidas cuyas ventajas se transmiten a los socios.

Por último, y en relación con la existencia independiente del impuesto, los Musgrave (1980) señalan que este método no reduce los problemas de cálculo de la base imponible sino que crea otros nuevos.

#### 2.1.2. METODO DE LAS GANANCIAS DE CAPITAL

El método de las ganancias de capital es otro de los procedimientos propuestos para lograr la plena integración de los impuestos personales y societarios. Los beneficios distribuidos se integrarán en la base imponible del socio como una partida más de su renta; los beneficios retenidos, en cambio, tributarían como ganancias de capital a través de un impuesto que grave las transferencias de los títulos o de la combinación de dos impuestos: uno que grave las transferencias de los títulos y otro de tipo periódico sobre las ganancias de capital.

Con este sistema, defendido por Simons (1938) , desaparece el impuesto de sociedades por lo que no sería precisa ninguna determinación de beneficio imponible. Se plantean, sin embargo, dos tipos de problemas: el primero es cómo articular los incentivos a la inversión que tendrían varias alternativas:

concederse a nivel del socio, en forma de subvención directa a la sociedad o simplemente desaparecer. El segundo es recogido por Johansen, L. (1970) quien considera que la retención de beneficios en la empresa se plasmará en un aumento de la cotización de las acciones en el mercado de valores, con lo que un impuesto sobre las ganancias de capital será una forma de gravar los beneficios retenidos por la sociedad en los accionistas. El problema planteado se resume así en palabras de Johansen: "los beneficios retenidos, sin embargo, sólo se reflejan muy imperfectamente en las cotizaciones de las acciones, ya que dichas cotizaciones están influidas por muchas otras circunstancias. Incluso el hecho de que no se distribuye mucha renta en forma de dividendos, ayudará a mantener baja la cotización durante un cierto tiempo. Cuál de las tendencias ejercerá mayor influencia dependerá, entre otras cosas, de si el mercado "mira" o no a largo plazo, cuando se evalúan las distintas acciones".

Hasta el momento hemos analizado los dos métodos de integración total del impuesto de sociedades y el impuesto sobre la renta de las personas físicas; a lo largo de la exposición hemos apuntado ya algunos de los problemas que dichos métodos plantean, pero, a pesar de ello, puede ser conveniente hacer una revisión de todos estos problemas que sirvan de justificación para la aplicación de métodos de integración parcial que serán analizados en el apartado siguiente.

Los motivos expuestos por los diferentes autores para

argumentar la no viabilidad práctica del sistema de integración total y más en concreto del régimen de transparencia fiscal pueden resumirse en los ocho siguientes:

1. Dificultades de imputar a los socios los beneficios no distribuidos de la sociedad.

Tales dificultades de imputación se acrecientan a medida que aumenta el número de socios, cuando los socios no son personas físicas sino otras sociedades, por las características de los títulos (al portador en lugar de nominativos) o por la emisión de diferentes series de títulos con distintas características y derechos. Todo ello, unido a que los accionistas entran y salen del mercado de capital, genera serios problemas a la hora de determinar el beneficio retenido que pertenece a cada socio.

2. Problemas de equidad y liquidez para los pequeños accionistas.

Como hemos señalado en páginas anteriores, el pequeño accionista de una gran sociedad no tiene influencia efectiva en la política de distribución de dividendos que está dirigida por grupos mayoritarios. Se puede encontrar así con una política de elevadas retenciones de beneficios teniendo que pagar impuestos por ellos lo que supone un trato poco equitativo para este individuo. Por otra parte, se le podrían ocasionar problemas de liquidez al tener que abonar impuestos sobre cantidades no percibidas. Ya hemos destacado como los Musgrave (1980)

no dan excesivo valor a este problema porque entienden que sólo se planteará en algunos casos y, en tales casos, el impuesto podría ser financiado con la venta de acciones, es decir, en esta situación se produciría un efecto de venta de acciones contrario al efecto "lock in".

### 3. Impuesto de sociedades como instrumento de política económica.

El impuesto de sociedades ha sido tradicionalmente utilizado como un medio para el logro de determinados fines de la política fiscal. El sistema de integración total impediría tal uso del impuesto; en concreto se plantearía el problema de articular las exenciones totales concedidas a las sociedades.

### 4. Retardos en el cumplimiento de las obligaciones fiscales ya que la liquidación completa del impuesto sólo se cerraría con la declaración y pago por los accionistas de su gravámen personal sobre la renta (Fuentes, E., 1987)

### 5. Necesidad de un sistema fiscal perfeccionado

La aplicación del sistema de integración total requiere de un sistema fiscal perfeccionado que evite la evasión de impuestos. La razón es que con el régimen de transparencia los efectos de reducción recaudatoria de una situación de fraude serían muy superiores (Corona, J.F., 1986).

### 6. Problemas de carácter internacional

Entre otros, podrían destacarse, según el profesor

Fuentes, E. (1987), el lugar donde deberían tributar los accionistas de sociedades residentes en otros países.

#### 7. Pérdida recaudatoria

La desaparición del impuesto de sociedades como tributo independiente generaría una pérdida de ingresos impositivos que la Hacienda debería suplir con otras fuentes alternativas de gravámen.

8. Por último, e independientemente de la validez de los argumentos anteriores, hemos de destacar una razón carente de contenido económico e impregnada de contenido político. En efecto, el impuesto de sociedades es una figura establecida en la mayor parte de los sistemas tributarios y resultaría difícil afectar a corto plazo el "status quo" imperante.

Por tanto, aunque en una primera aproximación se considere el método de integración total como el más adecuado para eliminar los problemas de equidad y eficiencia que plantea el impuesto independiente, todos los inconvenientes mencionados llevan a la mayor parte de los teóricos del tema así como a la práctica tributaria de los distintos países a defender mecanismos de integración parcial que, si bien no eliminan en su totalidad los problemas planteados por el impuesto independiente, tienen como contrapartida una mayor viabilidad administrativa. Se suele admitir, sin embargo, la aplicación del régimen de transparencia fiscal como un sistema especial aplicable a las empresas de tamaño reducido cuyos socios son personas físicas. En esta situación, es más factible la

determinación de la participación de cada socio en los beneficios totales de la entidad aunque quedaría pendiente, como señala el profesor Corona, J.F. (1986), el problema de definir los límites de la dimensión de dichas sociedades.

## 2.2. MÉTODOS DE INTEGRACION PARCIAL

Los métodos de integración parcial tratan de eliminar la doble imposición que recae sobre los dividendos manteniendo el impuesto de sociedades para los beneficios retenidos; el nombre de "integración parcial" procede precisamente de que dicha integración se limita a los dividendos y no alcanza a los beneficios no distribuidos. Se analizan a continuación los sistemas de integración a nivel de la sociedad y a nivel del socio receptor del dividendo.

### 2.2.1. INTEGRACION PARCIAL A NIVEL DE LA SOCIEDAD

El principal método de integración parcial a nivel de la sociedad es el que se conoce como "Crédito sobre los dividendos pagados". Consiste en que la sociedad calcula su renta total y, de ella, se le permite la deducción de los dividendos del mismo modo en que se le permite la deducción de los intereses. Tal diferencia coincide con los beneficios no distribuidos sobre los que se gira el impuesto de sociedades. El profesor Fuentes (1987) destaca que la utilización de este método de integración puede estar indicada en aquellos casos en que el objetivo perseguido fuera el de mejorar la liquidez de las sociedades como un incentivo indirecto a las inversiones. Dado que el tipo

impositivo que recae sobre los beneficios distribuidos es cero, este sistema logra eliminar totalmente la doble imposición de dividendos que sólo serán gravados en manos de las personas perceptoras de los mismos.

Se considera que esta alternativa plantea una serie de problemas (Due y Friedlander, 1977): por un lado, se piensa que las sociedades pueden ver el impuesto como un gravámen sobre los beneficios no distribuidos y ser estimuladas a aumentar los pagos de dividendos. Sin embargo, no está nada claro que los accionistas propongan la distribución de dividendos con el único fin de ahorrarse el impuesto de sociedades sobre todo cuando pueden existir buenas oportunidades de inversión para los fondos retenidos. Además, aún en el caso de que este sistema de integración favoreciese la distribución de beneficios, este efecto podría considerarse deseable puesto que las sociedades deberían someterse al "juicio de los ahorradores" para financiar sus inversiones.

Un segundo inconveniente es el de la relativa discriminación contra nuevas empresas que al retener más beneficios que sus competidoras para financiar sus estructuras en desarrollo, deberán pagar más impuestos.

Hay que destacar además que este sistema de integración al ser parcial, no permite lograr la equidad sobre los accionistas ni el gravámen igual para los distintos tipos de renta cualquiera que sea su fuente. En efecto, los beneficios retenidos se gravan al tipo impositivo societario diferente, en general, al tipo marginal del socio, mayor que el tipo marginal

para los individuos de renta baja y menor para los de renta alta, perjudicando a los primeros en relación a los segundos.

Sin embargo, algunos autores (Due y Friedlander, 1977) consideran que el principal obstáculo a esta alternativa es sólo político. Cualquier otro sistema de integración que suponga una reducción de la carga impositiva para el socio será mucho más popular.

Se puede considerar el sistema de "crédito sobre los dividendos pagados" como un caso particular del sistema de doble tipo (uno reducido para los dividendos y otro elevado para los beneficios retenidos) en que el tipo aplicado a los dividendos es cero. El sistema de doble tipo está vigente hoy en países como Austria, Alemania Federal y Japón. Grecia grava a tipo cero los beneficios distribuidos. El tipo reducido aplicado a los beneficios distribuidos asociado con un sistema de doble tipo evita parcialmente la doble imposición de dividendos; la eliminación de este problema puede llegar a ser total si se combina el doble tipo con el método de reducción impositiva a nivel del socio. El sistema de doble tipo presenta ventajas e inconvenientes. Una de las ventajas, recogida por Domingo, E. (1988), es que fomenta la rápida distribución de beneficios lo que proporciona al accionista una pronta rentabilidad de su inversión. La contrapartida de esta ventaja, es que al fomentar el reparto de dividendos, se reduce la autofinanciación empresarial. El principal inconveniente se deriva de que la reducción de gravámen, al realizarse a nivel de la sociedad, no permite distinguir por razón del perceptor del dividendo. Así se aplica el tipo reducido a todos los

beneficios distribuidos incluso a los que son ocultados por las personas físicas receptoras, son percibidos por filiales nacionales o extranjeras o por no residentes. Con el fin de mantener una igualdad de trato en el caso de transferencias de beneficios en las sociedades ligadas por una relación matriz-filial, habría de exigirse que el beneficio distribuido por una de ellas llegue efectivamente a manos del accionista persona física para tributar allí por su impuesto personal. Por otra parte, algunos autores (Del Arco, 1973; Propuesta de Directiva del Consejo de la CC.EE., 1975) consideran que la reducción en el gravámen que recae sobre los beneficios distribuidos con independencia de la residencia del receptor sitúa en situación de desventaja inicial al país que sigue este criterio a la hora de negociar un convenio para evitar la doble imposición internacional.

#### 2.2.2. INTEGRACION PARCIAL A NIVEL DEL SOCIO

Según el profesor Fuentes, E. (1987), cuando lo que se pretende a través de un sistema de integración es fomentar el mercado de capitales atrayendo el ahorro privado, la integración debe practicarse a nivel de los socios.

Una posibilidad de integración parcial a nivel del accionista sería la exención total o parcial en el gravámen sobre la renta personal de los dividendos percibidos por el socio. Sin embargo, el mecanismo más utilizado en la práctica tributaria de los distintos países ha sido el llamado "Crédito sobre los dividendos percibidos". En este sistema se mantiene

el impuesto sobre el total de los beneficios de las sociedades pero se considera la parte imputada a los dividendos como retención en la fuente del impuesto sobre la renta personal del accionista. El accionista imputa en su base el importe íntegro de los dividendos (es decir, la suma del dividendo percibido más el impuesto correspondiente a dicho dividendo y pagado por la sociedad) y deduce dicho impuesto en la cuota. El principal mérito de este método es que permite eliminar totalmente la doble imposición de dividendos. Además "puede amoldarse mejor a la situación especial de determinados accionistas como sería el caso de las entidades exentas o no residentes" (Albi, E., 1987a). Dos variantes de este sistema de reducción impositiva en la cuota del socio serían, por una parte, la deducción de un porcentaje del impuesto que a nivel societario recayó sobre los dividendos, con lo que sólo se elimina parcialmente la doble imposición de dividendos. Una segunda posibilidad sería la deducción en cuota de un porcentaje de los dividendos percibidos que podría eliminar, en mayor o menor medida, la doble imposición dependiendo de la relación existente entre el porcentaje de deducción permitido y el tipo impositivo societario.

Las dos principales dificultades que se derivan de este sistema de integración destacadas por Musgrave, R.A. y Musgrave, P.B. (1980), entre otros, son, en primer lugar, y como defecto del que podemos acusar a todo sistema de integración parcial, el trato diferencial para los beneficios retenidos; en efecto, aunque se elimine dicho trato diferencial para los dividendos, los beneficios retenidos serán gravados al

tipo del impuesto de sociedades que será inferior al tipo marginal para los individuos de renta alta y superior para los de renta baja. Así este método sería regresivo en el sentido de que favorecería a los individuos de rentas altas en relación a los de bajas rentas. Según el profesor Corona, J.F. (1987), este problema sólo podría solventarse con la integración total pero podría suavizarse con un sistema de integración parcial que favorezca la distribución de beneficios y, por tanto, minimice los beneficios retenidos que son los que producen ese trato fiscal poco equitativo. Hay que señalar además que los contribuyentes con niveles de renta inferior al mínimo exento en el impuesto sobre la renta de las personas físicas, al no satisfacer el impuesto, no gozan de las ventajas de la deducción. En este caso el problema no reside en la doble imposición (que no existe ya que sólo se grava a nivel societario) sino en la no devolución a este accionista del impuesto pagado por la sociedad en relación a sus dividendos que debería ser considerado como una retención y ser, por tanto, devuelta al contribuyente cuando su renta no alcance el mínimo exento. En segundo lugar, se plantea la cuestión del tipo al que se considera se ha aplicado la retención sobre los dividendos. La base imponible de las sociedades será gravada al tipo nominal que, por efecto de exenciones, bonificaciones, deducciones y otras disposiciones legales, suele ser superior al tipo efectivo soportado por la sociedad. Se plantea si es el tipo nominal o el efectivo el que puede deducirse el socio en su cuota a pagar. Todo depende de si se desea que los

beneficios de tales medidas se transfieran al socio, en cuyo caso se empleará el tipo nominal, o se queden en la sociedad con lo que habría que aplicar el tipo efectivo con el gran inconveniente de que este tipo puede diferir para las distintas sociedades. Corona propone a este respecto la aproximación de tipos efectivos y legales mediante la supresión de la amplia gama de deducciones, bonificaciones y exenciones existentes.

Due y Friedlander (1977) destacan además otro inconveniente del sistema de crédito sobre los dividendos recibidos; consiste en que, dado que el impuesto se mantiene a nivel de la sociedad, no se eliminan posibles efectos negativos que éste pudiese tener sobre las decisiones de la dirección respecto de inversión, financiación, etc.

En resumen, a lo largo de este segundo epígrafe se han tratado de exponer los diversos métodos a través de los cuales puede lograrse la integración de los impuestos que recaen sobre personas físicas y jurídicas. La filosofía que impregna el desarrollo de todos estos métodos es que la sociedad es un mero conducto a través del cual fluyen las rentas hacia los socios. Carece en sí misma de capacidad impositiva y, por tanto, no tiene sentido un impuesto a nivel societario si no es como mecanismo de retención por el impuesto que grava a las personas físicas. Hemos distinguido aquí entre los métodos de integración total, que logran un tratamiento igualitario para todas las rentas independientemente de la fuente de la que procedan, y métodos de integración parcial que sólo logran dicho trato igualitario para los dividendos subsistiendo el

trato diferencial para los beneficios no distribuidos. Bajo los criterios de neutralidad y equidad, el mecanismo de integración total ofrece resultados mucho más deseables que la integración parcial; sin embargo, dados los problemas fundamentalmente de índole administrativa que plantea, la mayor parte de los sistemas fiscales han adoptado sistemas de integración parcial que, si bien no logran el deseado trato igualitario para todas las rentas, solventan parcialmente el problema gozando de una mayor viabilidad práctica.

### 3. VALORACION DE LAS PROPUESTAS DE INTEGRACION

En el epígrafe anterior se han expuesto los principales métodos de integración total y parcial de impuestos personales y societarios. El carácter de la exposición ha sido meramente descriptivo y sólo marginalmente se han hecho algunas valoraciones respecto de las propuestas allí efectuadas. En el presente epígrafe va a tratar de realizarse dicha valoración desde la perspectiva de diferentes criterios.

#### 3.1. CRITERIO DE EQUIDAD

La integración genera un aumento de equidad horizontal en el sentido de eliminar el tratamiento diferencial de la renta del capital frente a la renta del trabajo. No se logra, sin embargo, eliminar el diferente tratamiento entre los diversos tipos de la renta del capital. Analicemos el porqué. Ocurre que en el momento del establecimiento del impuesto éste se

capitalizó ocasionando una reducción en el valor de las acciones y, por tanto, pérdidas para los que eran entonces propietarios de los títulos. Si en la actualidad se elimina el impuesto de sociedades, como un medio para lograr un tratamiento equitativo entre rentas del trabajo y del capital, el efecto será un aumento del valor de las acciones que generará ganancias inesperadas para los actuales tenedores de los títulos. Si estos coincidiesen con los propietarios en el momento del establecimiento del impuesto, no habría ningún problema porque la ganancia inesperada actual trataría de compensar la pérdida inesperada pasada. Sin embargo, esto no ocurrirá en general sino que los actuales tenedores de títulos compraron estos a precios más bajos en los que estaba capitalizado el impuesto y reciben ahora una ganancia inesperada como consecuencia de la supresión del mismo. Una posible solución a este problema, propuesta por el Informe Carter (1966), es que esas plusvalías queden gravadas en un 100 % pero a continuación admiten la imposibilidad práctica de distinguir entre éstas y otras plusvalías.

El problema de equidad descrito es el que ha paralizado muchos de los procesos de reforma del impuesto de sociedades bajo la idea de que "Un impuesto viejo es siempre un buen impuesto"; sin embargo, frente a esta situación, son muchos los autores que mantienen la necesidad de integración como forma de eliminar los problemas planteados por el sistema clásico de imposición societario y proponen mecanismos para tratar de reducir los inconvenientes que dichas propuestas generan.

En relación a la equidad vertical es preciso recordar la consideración de las ventajas para la progresividad del sistema impositivo en su conjunto de un sistema clásico de imposición societario destacadas por sus defensores. Los integracionistas, en cambio, afirman que en teoría puede conseguirse cualquier grado de progresividad exista o no integración modificando las tarifas de los impuestos (Mc.Lure, 1979).

### 3.2. CRITERIO DE EFICIENCIA

Feldstein y Frisch (1977) consideran que el impuesto de sociedades en su forma independiente ocasiona grandes excesos de gravámen en la economía, y que los mecanismos de integración reducirán o eliminarán las cuatro distorsiones principales que el impuesto genera: mala asignación de recursos entre los sectores societario y no societario, distorsiones en las decisiones de ahorro, aliciente a retener beneficios y sesgo hacia la financiación con deuda. Consideran que la eliminación de estas distorsiones produciría un aumento del valor real de la renta nacional y del nivel de bienestar económico. Veamos de qué modo, pero antes es preciso destacar que en todo momento, cuando hablan de la integración parcial, se están refiriendo a un sistema con las siguientes características:

- Permanece inalterada la carga impositiva que procede de las sociedades.
- A nivel societario se produce un reducción del tipo desde el 48 al 15 por cien.

- Se trata a la renta después del impuesto de sociedades sobre la base de la asociación.
- Este sistema sólo se aplicaría a contribuyentes individuales, no a otras sociedades.

#### A) Mala asignación de recursos entre los sectores societario y no societario

Como ya hemos explicado al analizar las principales críticas al impuesto independiente de sociedades, éste discrimina contra la forma societaria y ello representa una pérdida de renta nacional potencial en la economía. Según estos autores, la integración total logra eliminar esta distorsión; la integración parcial, en cambio, no tendrá un efecto apreciable sobre esta fuente de ineficiencia ya que la distorsión se reduce para los contribuyentes con tipos marginales bajos pero se incrementa para aquellos con tipos marginales altos.

#### B) Distorsiones en las decisiones de ahorro

La imposición societaria produce una reducción de la tasa de rendimiento neto de todos los ahorros. Esto aumenta el coste del consumo futuro e induce al consumo presente.

Sólo la integración parcial no tiene ningún efecto dado el supuesto de que se mantiene la misma carga impositiva sobre la renta del capital.

#### C) Aliciente a retener beneficios

Ya se ha insistido en páginas anteriores en el efecto incentivo a retener beneficios dado el doble gravámen a que

están sometidos los dividendos.

Tanto el sistema de integración total como el de integración parcial tendrán el efecto de aumentar el coste de oportunidad de los beneficios no distribuidos con lo que se eliminará la discriminación en la política de dividendos de la sociedad,

#### D) Sesgo a favor de la financiación con deuda

La posibilidad de deducir los pagos por intereses y no los dividendos genera un sesgo favorable a la financiación con deuda aumentando el ratio deuda/acciones con el consiguiente aumento del riesgo de bancarrota.

Tanto los mecanismos de integración total como parcial ayudan a eliminar la mayor parte de esta distorsión.

En resumen, estos autores consideran que la integración total es el método idóneo para eliminar las cuatro fuentes de ineficiencias que genera el impuesto de sociedades. La integración parcial, en los términos definidos en su estudio, sólo eliminará las dos últimas pero no las dos primeras distorsiones.

Frente a la opinión favorable a la integración como mecanismo de aumento de eficiencia, defendida entre otros, por Feldstein y Frisch (1977), existen otros autores que consideran que, dada la incertidumbre en torno al funcionamiento del impuesto de sociedades, es difícil comprobar que de la integración se deriven ganancias de eficiencia (Kaldor, 1971). Así, por ejemplo, como señala Rosen (1984), si se admite la opinión de Stiglitz en el sentido de que el impuesto es equivalente a un gravámen sobre los beneficios puros, el

impuesto no introduciría la menor distorsión entre los sectores societario y no societario, será neutral y, por tanto, no provocará los efectos adversos sobre la asignación de recursos que tradicionalmente se le atribuyen.

### 3.3. EFFECTOS SOBRE LA ACUMULACION DE CAPITAL

Normalmente la integración del impuesto de sociedades ha sido presentada como una forma de incrementar la tasa de acumulación de capital de la nación. Según Rosen (1984) , entre otros autores, ésta es una conclusión errónea ya que, desde un punto de vista teórico, no hay forma de saber si la integración aumentará o reducirá la acumulación de capital.

Feldstein y Frisch (1977) analizan tres vías por las cuales la integración puede afectar al ahorro:

- A través de cambios en el ahorro de las sociedades
- A través de cambios en la tasa de rendimiento de los ahorros.
- Por redistribución de la carga impositiva entre individuos con distintas propensiones al ahorro.

A continuación se recogen las principales conclusiones obtenidas por Feldstein y Frisch para cada uno de estos tres puntos.

#### A) Cambios en el ahorro de la empresa

El sentido común sugiere que los sistemas de integración, al provocar un aumento en el coste de oportunidad de los beneficios retenidos, darán lugar a un aumento de los pagos por

dividendos y a una reducción, por tanto, del ahorro de la empresa.

Esta idea que nos sugiere el sentido común es apoyada por un estudio de Feldstein (1970)(3). Este analiza como se modifica la política de pago de dividendos en respuesta a cambios en las leyes impositivas que modifican el coste de oportunidad de los beneficios retenidos. El resultado es que, aunque con algún retraso, las empresas ajustan su comportamiento de tal modo que, cuando el coste de oportunidad de los beneficios retenidos en términos de dividendos aumenta en un 10 %, se produce un aumento del 9 % en la cantidad de dividendos pagados.

Ha quedado claro que el ahorro de la empresa se reduce como consecuencia de la integración, pero este hecho no tiene porqué traducirse en una disminución del ahorro social siempre y cuando se produzca un aumento en el ahorro de las economías domésticas en la cuantía suficiente para compensar la disminución del ahorro de la empresa. Bajo el supuesto de que el consumo de los individuos depende de su renta total después de impuestos (tanto si es percibida en efectivo como retenida en la sociedad), el aumento de dividendos consecuencia de la integración mantiene inalterado el consumo y aumenta el ahorro en una cantidad que compensa aproximadamente la caída del ahorro de la empresa. Este resultado teórico ha sido confirmado por el análisis empírico de Feldstein (1973)(4) y Feldstein y Fane (1973)(5); en concreto Feldstein calculó que un dólar de beneficios retenidos añadía aproximadamente 25 centavos más al ahorro privado total que un dólar de dividendos.

## B) Cambios en la tasa de rendimiento de los ahorros

Una reducción de la carga impositiva que recae sobre la renta de las sociedades dará lugar a un incremento en la tasa de rendimiento después de impuestos para todas las formas de renta del capital. Ahora bien, el efecto final sobre la tasa de rendimiento dependerá de cómo se financie esa disminución de ingresos que proceden del sector societario. Si suponemos que se financia con impuestos sobre la renta salarial, el efecto final de la reducción impositiva en el sector societario será un aumento de las tasas de rendimiento después de impuestos para todo tipo de rentas de capital.

Ahora bien, desde un punto de vista teórico, ese incremento en la tasa de rendimiento neto después de impuesto no tiene porqué traducirse en un aumento de la tasa de ahorro; el ahorro puede aumentar o disminuir al incrementarse la tasa de rendimiento del mismo. Por otra parte, los análisis econométricos que se han publicado hasta ahora tampoco han sido concluyentes en este sentido: existen estimaciones que indican respuestas tanto positivas como negativas del ahorro al tipo de interés. Será necesario corregir las ineficiencias de estos estudios para lograr resultados más concluyentes y fiables.

## C) Cambios en la distribución de la carga impositiva

Otra de las formas por las que la integración puede influir sobre el ahorro es a través de la redistribución de la carga impositiva entre individuos con diferentes propensiones al ahorro.

Como veremos posteriormente, el sistema de integración

parcial supone una redistribución de la renta desde individuos de rentas altas a individuos con rentas bajas y medias. Se ha debatido ampliamente sobre si existen diferencias significativas entre las propensiones marginales al ahorro para los individuos con diferentes niveles de renta. Parece ser que esta redistribución puede reducir ligeramente el ahorro o dejarlo prácticamente inalterado.

El efecto distributivo sobre el ahorro de la integración total depende de cómo se financien los ingresos perdidos en el impuesto de sociedades. En la medida en que dicha financiación deje prácticamente inalterada la distribución de la carga impositiva entre las distintas clases de renta, el efecto neto sobre el ahorro será muy pequeño o nulo.

En resumen, no existen pruebas suficientes para apoyar la afirmación tradicional en el sentido de que la integración del impuesto de sociedades incrementa la tasa de acumulación de capital. Las tres vías de posible influencia sobre el ahorro no presentan resultados concluyentes desde el punto de vista teórico, y será precisa la investigación empírica aplicada a cada realidad y cada momento concretos para conocer en qué medida el proceso de integración modifica la acumulación de capital.

#### **3.4. EFECTOS SOBRE LA DISTRIBUCION DE LA RENTA**

El análisis de los efectos de la integración sobre la distribución de la renta ha sido realizado por Feldstein y Frisch (1977). Estos autores distinguen entre los efectos

distributivos originadas por la integración parcial y por la integración total.

El sistema de integración parcial (que, según la definición que hacen estos autores, no origina cambio alguno en la carga impositiva total que procede de la sociedad) tiene implicaciones distributivas muy importantes. El análisis efectuado muestra que este sistema de integración da lugar a reducciones sustanciales en los tipos impositivos efectivos para los contribuyentes de rentas bajas y medias y a incrementos significativos para los contribuyentes de rentas altas.

Respecto de la integración total, Feldstein y Frisch comienzan haciendo un análisis que es paralelo a las simulaciones efectuadas para la integración parcial. El efecto de la integración total es analizado bajo el supuesto de que la renta después de impuestos que el individuo obtiene de la sociedad permanece inalterada. Los resultados de estas simulaciones muestran que la introducción de la integración total tendría un impacto notable sobre la distribución de la renta. En concreto, el cambio impositivo provocaría una reducción moderada de impuestos para los contribuyentes de renta baja y un gran incremento para los de renta alta.

Feldstein y Frisch advierten que estos primeros resultados de su análisis deben interpretarse con cautela por dos motivos:

- Se han efectuado los cálculos bajo el supuesto de que nos movemos en un plazo corto de tiempo en el que no se modifica el comportamiento como respuesta al nuevo régimen

fiscal, es decir, en un plazo en que el volumen de capital y su distribución entre actividades está fijo. Sin embargo, puede ocurrir que la integración total induzca cambios de comportamiento. Por ejemplo, como señala Rosen (1984), los inversores pueden modificar las proporciones de activos societarios y no societarios que mantienen en sus carteras, se modificarían así las tasas de rendimiento antes de impuestos de los factores productivos, lo que a su vez induciría cambios en la distribución de la renta

- La reducción de ingresos impositivos que implica la integración total debe ser financiada con otros impuestos que tendrán sus propias implicaciones distributivas. Este aspecto no ha sido considerado en las simulaciones anteriores. Por ello, Feldstein y Frisch afirman que la integración total del impuesto de sociedades no es ni progresiva ni regresiva todo depende del método por el que se reemplazan o reponen los ingresos perdidos.

### 3.5. VALORACION DEL PROCESO DE INTEGRACION CON DISTINTAS HIPOTESIS SOBRE LA TRASLACION DEL IMPUESTO

En el análisis efectuado en las páginas anteriores hemos considerado el problema de la doble imposición de la renta generada en la sociedad como el principal justificante de las propuestas de integración de impuestos personales y societarios. El supuesto implícito en este razonamiento es que el impuesto de sociedades recae sobre los beneficios de las empresas y se soporta por el accionista en forma de una menor

tasa de rendimiento sobre el capital invertido generando así el problema de doble imposición. Sin embargo, puede producirse la traslación del impuesto, es decir, "el mantenimiento del rendimiento (después del pago del impuesto) procedente de una inmovilización material a pesar de un cambio en el impuesto sobre la renta, bien modificando el precio de venta de los bienes y servicios producidos por estos activos, bien alterando los precios pagados por los bienes y servicios utilizados en relación con tales activos para producir los bienes vendidos" (Informe Carter, 1966). Cuando el impuesto se traslada, los argumentos a favor de la integración pierden parte de su validez debido a que no existe problema de doble imposición que evitar.

Los defensores de la posición tradicional consideran que en el corto plazo, entendido como un periodo de tiempo lo suficientemente breve de modo que no puedan producirse cambios en la dotación de factores, en concreto, en la oferta de capital, ni trasvases intersectoriales de capital, el impuesto será soportado por los accionistas de la sociedad. Es en el supuesto clásico de doble imposición integral en el que tienen plena justificación los mecanismos para eliminar la doble imposición. En este caso, el establecimiento o incremento del impuesto reduce el tipo de rendimiento del capital invertido en las sociedades y genera un trasvase de capital desde el sector societario al no societario en busca de tasas de rendimiento más elevadas. El valor de mercado de las acciones de sociedades se reduce con la consiguiente pérdida de capital para los que son propietarios de las acciones en el momento del

establecimiento o incremento del impuesto. Para las sociedades aumenta el coste del capital y se reduce el ritmo de crecimiento de la inversión y la producción. Ello provoca un alza en los precios de los bienes y con ello del tipo de rendimiento de los activos lo que elimina una parte de la reducción inicial de los tipos de rendimiento originados por el impuesto, es decir, el impuesto se distribuye entre toda la renta del capital. En este caso, un proceso de integración será deseable puesto que aumentará el rendimiento neto de todos los activos de capital. El problema de equidad se plantea debido a las ganancias inesperadas para los actuales propietarios de los títulos que no coinciden con los propietarios en el momento del establecimiento del impuesto.

Bajo la hipótesis de que el impuesto se traslada hacia los asalariados o hacia los consumidores, los beneficios netos de los accionistas no se reducen como consecuencia del impuesto y no se provoca ningún cambio en el montante de las inversiones de la empresa. Los consumidores, en cambio, (suponiendo traslación hacia adelante) estarían sujetos a un impuesto sobre las ventas de bienes y servicios. El hecho de que las familias de más baja renta destinen al consumo una proporción mayor de su renta que las clases de renta alta determina que un impuesto de sociedades, bajo la hipótesis de traslación, sea regresivo (Due y Friedlander, 1977; Informe Carter, 1966). En este supuesto, la mayor parte de los autores coinciden en que un sistema de integración supondría una subimposición para los perceptores de beneficios de procedencia societaria. Como

señala a este respecto el profesor E. Domingo (1988), los mecanismos compensadores de la inexistente doble imposición se convertirían en mecanismos de subvención a la empresa con la subsiguiente distorsión en la asignación de los recursos.

Los partidarios de la integración consideran que el impuesto no se traslada sino que es soportado por los propietarios del capital; los críticos de los procesos de integración, en cambio, apoyan su tesis en la creencia opuesta, es decir, el impuesto de sociedades se traslada a los consumidores o asalariados; no existe, por tanto, doble imposición de la renta societaria y no tiene sentido idear un mecanismo para evitar la doble imposición inexistente. La cuestión que se plantea es la de qué ocurre en realidad con la incidencia del impuesto de sociedades tema que analizábamos en el capítulo anterior. Allí quedó demostrada la indeterminación del análisis teórico. En concreto, la forma del mercado, las distintas reglas de comportamiento empresarial y de fijación de precios, los supuestos sobre la generalidad o parcialidad del impuesto, el horizonte temporal, entre otros, determinan la existencia o ausencia de fenómenos de traslación. Por otra parte, los estudios econométricos se encuentran con el problema de la adecuada especificación de las variables explicativas reproduciendo la incertidumbre en los resultados derivada del análisis teórico. Ante esta situación, y dado que cualquier propuesta de integración debe apoyarse en un supuesto sobre la traslación del impuesto, ¿Qué hacemos con los mecanismos de integración?. La posición que encuentra hoy más apoyo es que el impuesto, al menos en parte, se traslada y la consecuencia de

esta posición en el campo de la integración es la propuesta del establecimiento de mecanismos de integración parcial que eviten la sobreimposición (que no doble imposición) que soporta la renta de la sociedad.

### 3.6. EFFECTOS DE LA INTEGRACION SOBRE LA RECAUDACION Y VIABILIDAD ADMINISTRATIVA

Los defensores del impuesto de sociedades utilizan el potencial recaudatorio del impuesto como un argumento para justificar la permanencia del mismo. Por el contrario, aquellos que se oponen a la existencia independiente del impuesto o que incluso proponen su abolición interpretan esos mismos datos como reflejo de su insignificancia en los sistemas tributarios actuales. En cualquier caso, lo que aquí se está planteando es el efecto que tendría sobre la recaudación el cambio desde un sistema clásico de impuesto de sociedades con doble imposición integral, hacia un sistema de integración total o parcial. El sistema clásico supone una doble imposición de los dividendos; en la medida en que se adopten métodos de integración que atenúen tal sobreimposición se estará, como es obvio, reduciendo los ingresos impositivos que proceden de la renta generada en la sociedad. Los sistemas de integración total que eliminan totalmente la doble imposición tendrán como efecto una mayor reducción de los ingresos. El efecto de las distintas medidas de integración deberá ser calculado empíricamente para cada país y cada momento concretos.

Por último, podemos juzgar la bondad de un sistema de

integración en función de su posibilidad de aplicación práctica. En este sentido hay que señalar que aunque sólo fuese por el hecho de que el sistema clásico ya estaba incorporado en la mayor parte de los países, su administración será siempre más fácil que la de cualquier sistema de integración. Es esta factibilidad administrativa uno de los argumentos utilizados por el Informe Van den Tempel para proponer la permanencia del impuesto independiente de sociedades. El sistema de integración total presenta serias dificultades para ser llevado a la realidad concreta de los países como apuntábamos en páginas precedentes; la integración parcial, sin embargo, tiene una mayor viabilidad administrativa como demuestra la experiencia de los países de la Comunidad Europea.

#### 4. INTEGRACION DE IMPUESTOS PERSONALES Y SOCIETARIOS EN EL MARCO DE LA C.E.E.

##### 4.1. PROPUESTAS TEORICAS DE INTEGRACION A NIVEL COMUNITARIO

La eliminación de los obstáculos que se oponen a la libre circulación de capitales entre los países que integran la C.E.E. es uno de los objetivos fundamentales expresados en el art. 67 del Tratado Constitutivo de la Comunidad (Tratado de Roma, 1957).

El logro de la unión económica exige que los movimientos de capital en el área integrada no deriven de las diferencias existentes en la estructura de los sistemas tributarios de los países. Un grupo de impuestos que pueden provocar esas

distorsiones en los movimientos de capital son los impuestos directos en general y, en particular, los que afectan a la renta generada en las sociedades. Los medios para lograr la necesaria armonización en esta materia se apuntan ya en algunos artículos del Tratado de Roma:

- Art. 100 en que se propone la elaboración de directivas para la "aproximación de aquellas disposiciones legales de los Estados miembros que incidan directamente en el establecimiento o funcionamiento del mercado común.
- Art. 101 en que ante una divergencia en las disposiciones legales que falsee las condiciones de competencia se propone celebrar consultas con los Estados miembros interesados o adoptar las directivas necesarias para eliminar el problema.
- Art. 220 en que se establece que los Estados deberán efectuar negociaciones para suprimir la doble imposición, para que las empresas mantengan su personalidad jurídica en caso de traslado de su sede de un país a otro y para posibilitar la fusión de sociedades sujetas a legislaciones nacionales diferentes.
- Art. 221 en que se dispone que los Estados miembros aplicarán a los nacionales de los demás Estados miembros el trato de nacional en lo que respecta a su participación financiera en las sociedades.

En el contexto descrito, la armonización de los impuestos directos es, en principio, no un objetivo en sí mismo sino simplemente una medida, entre otras muchas, que puede ser

necesaria para lograr el grado deseado de integración (Bird, R.M., 1987; González-Páramo, J.M., 1988b).

La necesidad de armonización de la imposición de la renta generada en las sociedades ha sido recogida por numerosos informes y propuestas de reforma. En el presente epígrafe nos ocuparemos de las propuestas que se han referido al tema de la relación entre el impuesto sobre la renta de sociedades y el que recae sobre la renta de las personas físicas. Se trata de conocer la posición de dichos informes en relación a si es conveniente o no la integración de ambos tributos y, en caso positivo, cuál es la forma más adecuada de alcanzar tal integración.

En 1962, el Comité Fiscal y Financiero de la C.E.E. elabora un informe conocido como Informe Neumark que constituye el primer intento de elaborar unas medidas concretas con las que atajar el problema de la doble imposición económica. En concreto, sugiere la existencia de un sistema de doble tipo ("split rate system") en el impuesto de sociedades: uno elevado aplicado sobre los beneficios no distribuidos aproximadamente igual al tipo marginal máximo de la tarifa progresiva de renta de personas físicas (se propone el 50 por 100) y otro reducido aplicado a los beneficios distribuidos (se propone un tipo entre el 15 y el 25 por 100). Con este sistema se lograría un doble objetivo: por un lado, se elimina parcialmente la doble imposición mediante la aplicación del tipo reducido y, por otro, elimina el incentivo a la creación de sociedades interpuestas al establecerse el tipo aplicable sobre los

beneficios no distribuidos igual al tipo marginal máximo de la tarifa del impuesto que recae sobre las personas físicas.

En 1966, el Informe Segré vuelve a insistir en la necesidad de armonizar los impuestos que recaen sobre las sociedades para favorecer la libre circulación de capitales; no se manifiesta, sin embargo, por un mecanismo concreto de integración.

En 1970, una Comisión de la C.E.E. estudió el problema de la armonización de los impuestos que recaen sobre la renta de las personas físicas y jurídicas. Los resultados de esta investigación, radicalmente distintos a los del Informe Neumark, se recogen en el Informe Van den Tempel. Se plantean aquí tres sistemas distintos: el sistema clásico, el sistema de doble tipo y el sistema de imputación. Se analizan las ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos desde una perspectiva nacional e internacional y se concluye que, en el contexto de la Comunidad Económica Europea, el sistema clásico es el método más conveniente para lograr la armonización de los impuestos de sociedades. La principal razón para esta conclusión aparece en la importancia que el informe concede a los aspectos internacionales de los sistemas de imposición de sociedades, así como a consideraciones de aplicabilidad práctica.

Las propuestas del Informe Van den Tempel han sido objeto de críticas muy duras. Existen también autores cuyas conclusiones en esta materia están en la línea de las aquí expresadas. Así, por ejemplo, en un Memorándum presentado por el profesor Kaldor en 1971 ante el "Select Committee on Corporation Tax" de Gran Bretaña analiza tres sistemas: los dos sistemas alternativos propuestos por la reforma planteados en el Reino Unido y

recogidos en el Libro Verde (sistema de dualidad de tipos de gravámen y sistema de imputación) y el sistema clásico de imposición societario. Se muestra en contra de la reforma del Libro Verde y a favor del sistema clásico en la línea de la propuesta del Informe Van den Tempel.

En noviembre de 1975, tiene lugar el primer pronunciamiento oficial de la Comisión de las Comunidades Europeas con la publicación de una Propuesta de Directiva sobre armonización del impuesto de sociedades y retenciones sobre dividendos. Tres son las alternativas que se ofrecían a la Comisión: sistema clásico de doble imposición integral, sistema de doble tipo en el impuesto de sociedades y sistema de imputación. De entrada el sistema de doble tipo es excluido y se plantea la opción entre los otros dos mecanismos decantándose por el sistema de imputación. Los argumentos que justifican esta elección son los cuatro siguientes:

A) Neutralidad respecto de las diferentes formas de financiación y organización de las empresas

Como ya se ha argumentado en páginas anteriores, el sistema clásico favorece la retención de beneficios en la empresa y con ello la autofinanciación. Por otra parte, demostramos que no es neutral respecto de la forma de organización, social o individual, de la empresa. Estos problemas desaparecen, al menos parcialmente, en un sistema de integración parcial tal como el de imputación.

## B) Razones de equidad

La doble imposición económica asociada a un sistema clásico limita el grado de progresividad del sistema tributario. En efecto, el peso relativo del impuesto de sociedades en la carga total soportada por los accionistas no permite graduar de manera adecuada la incidencia del sistema tributario en su conjunto sobre los distintos socios en función de su grado de participación en el capital social.

Por otra parte, los socios mayoritarios pueden estar interesados en forzar la autofinanciación; estos intereses pueden hallarse en contradicción con los que tienen los socios con una pequeña participación.

## C) Eliminar incentivos para la creación de sociedades interpuestas

Tal incentivo surge como consecuencia de las diferencias entre los tipos de gravámen del impuesto sobre sociedades y los tipos marginales más altos del impuesto sobre renta de las personas físicas. Se atenúan si se opta por un sistema de imputación dado que el tipo del impuesto de sociedades es superior al aplicado con un sistema clásico de imposición.

## D) Desarrollo del mercado de títulos de renta variable

Las facilidades asociadas al sistema de imputación para promover una política de distribución de dividendos más liberal proporciona un incentivo a la participación en el mercado de acciones promoviendo una expansión del mismo.

Los argumentos expuestos justifican la opción comunitaria

por el método de imputación que se articularía a grandes rasgos del modo siguiente:

- Existencia de un impuesto sobre sociedades con un tipo único de gravámen que oscilaría entre el 45 y 55 por 100.
- En el impuesto sobre la renta de las personas físicas el socio receptor del dividendo incluiría, entre otras rentas, el total de los dividendos percibidos y tendría derecho, en la cuota, a practicar un crédito de impuesto fijado en un porcentaje del impuesto sobre sociedades soportado. El tipo del crédito de impuesto debería situarse entre el 45 y 55 por 100 de la cantidad abonada por el impuesto de sociedades. La posibilidad de deducción en cuota se extendería a receptores de dividendos residentes en otros países de la Comunidad y se instrumentaría a través de un mecanismo de "clearing house".
- Régimen de retención en la fuente armonizado. Se propone un tipo de retención del 25 por 100 en todos los países miembros.

La propuesta de 1975 es reiterada por la Comisión en 1980 y, en 1985, el comisario Cockfield anuncia la reactivación de las propuestas de armonización y la elaboración de un "Libro blanco" sobre la eliminación de las barreras fiscales. Hasta el momento, sin embargo, no se han adoptado medidas legislativas formales para la armonización de los sistemas de integración en las Comunidades Europeas.

El breve resumen de las propuestas teóricas que han surgido en los últimos treinta años con respecto a la integración de los impuestos personales y societarios refleja la situación confusa y cambiante que existe en Europa en este tema. El deseo de integración y el modo adecuado de lograrla han cambiado de un lugar a otro y de una época a otra.

Tras analizar la diversidad de propuestas que a nivel teórico se han desarrollado en Europa y antes de pasar a los que hemos llamado "el futuro de la integración", será muy útil aproximarnos a la situación real en que se sitúan los países de la Comunidad.

#### 4.2. SITUACION ACTUAL EN LOS PAISES DE LA COMUNIDAD

Una vez analizados los informes y propuestas más importantes desarrolladas en el marco de la C.E.E., será preciso conocer si en los países miembros de la Comunidad existen medidas concretas para eliminar la doble imposición económica y, en tal caso, cuales son esas medidas. De los doce países comunitarios existen actualmente dos (Holanda y Luxemburgo) que utilizan el sistema clásico de doble imposición integral; Grecia y Portugal aplican un sistema de integración parcial a nivel de la sociedad; Alemania combina el doble tipo en el impuesto de sociedades con la posibilidad de imputación a nivel del socio y el resto de los países utilizan el sistema de imputación. De forma necesariamente breve veamos cual es la situación en cada uno de estos grupos de países.

## SISTEMA CLASICO

Holanda y Luxemburgo son los dos únicos países que utilizan un sistema clásico. Este sistema contrasta con el utilizado por la mayoría de los miembros de la C.E.E. que han adoptado el método de imputación.

### A) Holanda

En Holanda el tipo impositivo societario aplicable desde 1986 es del 42 %; hay una propuesta para reducir el tipo con efectos desde el 1 de noviembre de 1988 al 40 % para los primeros 250.000 D.fl. de base imponible y 35 % sobre el exceso.

Una sociedad holandesa o una sucursal de una sociedad extranjera está exenta del impuesto en este país por todos los rendimientos de cualquier clase que obtenga en relación con su participación en otra sociedad si tal participación es de, al menos, el 5 % en el capital desembolsado de la filial.

El porcentaje de retención aplicado a los dividendos pagados a compañías residentes es del 25 % cuando la sociedad receptora posee menos del 5 % del capital de la filial; no existe retención si la participación es superior.

### B) Luxemburgo

La renta societaria es gravada por el impuesto de acuerdo con la siguiente escala:

## Renta imponible

<u>Sobre</u>	<u>Por debajo</u>	<u>Impuesto</u>	<u>% s/ el exceso</u>
0	400.000	20%	
400.000	600.000	80.000	50%
600.000	1.000.001	30%	
1.000.000	1.313.000	300.000	55,2%
1.312.000		36%	

Existen además un impuesto adicional del 2 % y un impuesto municipal del 4 % anual que es deducible como gasto a efectos del cálculo de la base imponible en el impuesto sobre la renta de sociedades.

La renta obtenida por una sociedad de otra tanto residente como no residente pero sujeta al impuesto sobre sociedades en Luxemburgo, siempre que la participación de la primera en el capital social de la segunda sea al menos del 10 %, es deducible de la base imponible; tal participación debe haberse mantenido al menos durante un periodo de 12 meses.

En cuanto a las retenciones, hay que señalar que los dividendos pagados por una sociedad residente a otra dan lugar a una retención del 15 % aunque en ciertos casos no existe obligación de retener porcentaje alguno.

### SISTEMA DE IMPUTACION

El sistema de imputación está actualmente vigente en los siguientes siete países: Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Irlanda, Italia y Reino Unido.

#### **A) Bélgica**

El impuesto se aplica al tipo del 43 %. No obstante, el tipo impositivo se ve reducido para las sociedades con beneficios anuales inferiores a 16,6 millones de francos belgas

Hasta 1.000.000 B.E.F. . . . . .	30 %
Entre 1.000 y 3.600.000 . . . . .	38 %
Desde 3.600.000 . . . . .	45 %

Estas reducciones no operan en los siguientes casos:

- Cuando más del 50 % del capital social es propiedad de otra compañía o de otras sociedades.
- Cuando los beneficios distribuidos superan el 13 % del capital desembolsado al principio del ejercicio fiscal
- En el caso de una compañía financiera, es decir, que puede solicitar la exención del 90 % para los dividendos percibidos.

Los dividendos están sujetos a una retención del 25 %. El sistema utilizado para atenuar la doble imposición económica es el de imputación. Los accionistas individuales que residen en Bélgica tienen derecho a los dos créditos impositivos siguientes:

- La retención antes mencionada
- Un crédito impositivo igual al 50 % del dividendo neto percibido.

El 95 % de los dividendos brutos percibidos de otra sociedad se tratan como renta gravada definitivamente y que no está, por tanto, sujeta al impuesto de sociedades de la compañía perceptora. El porcentaje de renta exenta no depende, por tanto, del porcentaje de participación en el capital social de la otra sociedad; el único requisito que se exige es que la propiedad de las acciones se haya mantenido durante todo el ejercicio fiscal. En el caso de dividendos recibidos de una

inversión que no tenga carácter permanente, el dividendo percibido da derecho a una deducción del 50 % del dividendo neto percibido.

#### B) Dinamarca

La renta de las sociedades está sujeta a un impuesto sobre la renta de carácter estatal que es del 50 % de la renta imponible; no existen otros impuestos sobre la renta de sociedades.

Para atenuar el problema de la doble imposición económica se utiliza el sistema de imputación parcial. Los dividendos están, en principio, sujetos a un impuesto sobre la renta en las manos de los accionistas por su importe íntegro. Los accionistas (individuales y sociales) propietarios de menos del 25 % de las acciones de la compañía que estén plenamente gravados en Dinamarca tienen derecho a un crédito impositivo del 25 % con respecto a los dividendos recibidos de compañías residentes.

No se someten a gravamen los dividendos recibidos a otras sociedades residentes o no residentes en Dinamarca cuando el receptor de los dividendos posea al menos el 25 % del capital social y tal dominio se haya mantenido durante todo el año. Sin embargo, los dividendos obtenidos de la sociedad no residente en Dinamarca sólo se consideran exentos en el caso de que se demuestre que en el país de la sociedad que los reparte el beneficio fue sometido a tributación por un impuesto similar al danés.

Los dividendos pagados por una compañía residente en Dinamarca a otra sociedad también residente no están sujetos a

retención si la participación en el capital social de la filial es de al menos un 25 %. Si dicha participación es menor, el tipo de retención aplicable es del 30 %.

#### C) España

El caso español será analizado en el epígrafe siguiente por lo que aquí obviamos realizar comentario alguno.

#### D) Francia

El tipo general en el impuesto de sociedades es del 42 %. A los incrementos de patrimonio se les aplica tipos reducidos del 15 y 25 %; el primero de ellos sólo es válido para las áreas en desarrollo.

El sistema utilizado para evitar la doble imposición económica es el de imputación parcial, es decir, los accionistas individuales y sociales pueden beneficiarse de un crédito impositivo igual al 69 % del impuesto pagado por la sociedad distribuidora, esto es, el "avoir" fiscal (lo que supone un crédito fiscal para el accionista de un 50 % sobre los dividendos netos o 33,33 % sobre los dividendos brutos).

El sistema se amplía con la existencia de un impuesto complementario que se exige a un tipo del 50 % sobre los dividendos netos (33,3 % de los brutos) que se aplicaría sobre aquellos beneficios distribuidos que:

- No hayan soportado plenamente el impuesto de sociedades
- Hayan sido retenidos más de 5 años antes de su distribución con lo que se intenta fomentar la rápida distribución de beneficios.

Las matrices francesas (sociedades constituidas en Francia que posean acciones que representen al menos el 10% del capital de la filial francesa o de otra nacionalidad) pueden excluir de su base imponible el 95 % de los dividendos brutos recibidos de sus filiales.

Los dividendos pagados a los accionistas interiores no están sujetos a retención impositiva, mientras que los dividendos pagados a accionistas extranjeros están sujetos a una retención en la fuente del 25 % independientemente de si estos beneficios se repatrian o no a la casa matriz. La retención aplicable a las sociedades puede ser reducida por las disposiciones de los tratados.

#### E) Irlanda

Los tipos impositivos que recaen sobre los beneficios societarios son los siguientes:

- Hasta 25.000 libras irlandesas . . . . . 40 %
- Más de 35.000 " " . . . . . 50 %

Entre 25 y 35 millones se aplica una escala progresiva. Los tipos irán reduciéndose en el futuro:

- Ejercicios hasta 31-3-88 . . . . . 50 %
- Ejercicios hasta 31-3-89 . . . . . 47 %
- Ejercicios hasta 31-3-90 . . . . . 43 %

Hasta el 31-3-89 una compañía cuyos beneficios imponibles no excedan de 25.000 libras irlandesas puede ser gravada a una tasa reducida del 40 %. Desde abril de 1989 no se aplicará este tipo reducido.

Las ganancias de capital se gravan a tipos especiales.

Los dividendos pagados por sociedades irlandesas no están sujetos a imposición posteriormente más que a un pequeño

impuesto adicional excepto en el caso de compañías vinculadas cuando el dividendo no es redistribuido.

No se practica retención sobre los dividendos pagados por una sociedad residente a otra también residente. Sin embargo, una compañía irlandesa que pague dividendos debe hacer un pago a cuenta del impuesto de sociedades igual al 35/65 del pago aunque esta fracción puede reducirse o no ser necesaria en ciertos casos.

El tipo de imputación en el I.R.P.F. es del 35 %.

#### **F) Italia**

Una compañía italiana está sujeta a dos tipos de impuesto sobre su renta: impuesto estatal al tipo del 36 % e impuesto local al 16,2 %. El impuesto local es deducible a efectos de aplicar el impuesto estatal por lo que el tipo impositivo global resulta ser del 46,37 %.

La Ley 649 de 23 de noviembre de 1983 introdujo un nuevo gravamen sobre los dividendos distribuidos que excedan del 64 % de la base imponible declarada en el impuesto de sociedades (es decir, de la base imponible menos el 36 % correspondiente al impuesto del año). El exceso se grava al 56,25 %.

Las compañías italianas o establecimientos permanentes de sociedades exteriores que reciban dividendos de compañías cuya sede legal o administrativa de negocios radique en Italia se benefician de una deducción igual al 56,25 % del importe del dividendo percibido. El importe de la deducción debe incluirse en la base imponible y deducirse de la cuota. Los accionistas extranjeros no pueden beneficiarse de esta deducción.

Los dividendos pagados entre sociedades residentes en Italia tienen una retención del 10,15 %.

El tipo de imputación para personas físicas es del 36 %.

#### **G) Reino Unido**

El tipo impositivo societario aplicado en los ejercicios terminados a partir del 31 de marzo de 1987 es del 35 %. Se aplican también tipos inferiores para ciertos tipos particulares de sociedades.

Los dividendos recibidos de sociedades residentes en el Reino Unido no se integran en la base imponible de la sociedad que los recibe.

El tipo de imputación para personas físicas es del 25 %.

#### **SISTEMA DE DOBLE TIPO**

Dos países comunitarios aplican un sistema de integración parcial a nivel de la sociedad articulado a través de tipos diferenciados en el impuesto de sociedades para los beneficios retenidos y los distribuidos; estos países son Grecia y Portugal.

#### **A) Grecia**

En el sistema griego el tipo impositivo que recae sobre los beneficios distribuidos es cero. En efecto, las sociedades anónimas griegas son gravadas por sus beneficios anuales netos totales ganados en Grecia y en el extranjero menos los dividendos distribuidos y menos los honorarios pagados a los directivos; así pues, los beneficios no distribuidos están sujetos al impuesto de sociedades y si se distribuyen la

sociedad tiene derecho a una desgravación del impuesto sobre sociedades pagado previamente.

El tipo impositivo societario aplicado sobre los beneficios no distribuidos es del 49 %. Este tipo se reduce para cierto tipo de sociedades.

Los dividendos por participación en sociedades residentes tienen una retención en la fuente al tipo del 47 % para acciones nominativas y 53 % para acciones al portador en el caso de acciones sin cotización oficial en Bolsa. Si las acciones tuvieran cotización oficial, los tipos serían del 42 y 45 % respectivamente.

#### **B) Portugal**

El impuesto industrial tiene un tipo del 30 % para los primeros 3 mill. de escudos y del 35 % para el exceso sobre dicha cifra. Existe también un sobre-impuesto de carácter municipal con un tipo del 10 % del impuesto industrial y un impuesto extraordinario del 2,5 % del beneficio imponible como fue determinado para el cálculo del impuesto industrial. Existe además un impuesto complementario cuyos tipos oscilan entre 6 y 12 % (aplicado a los tramos superiores a 7 mill. y medio de escudos de base imponible).

Los dividendos pagados entre sociedades residentes tienen una retención del 12 % y el tipo que recae sobre las ganancias de capital es del 12 %.

Los dividendos netos recibidos de sociedades residentes en Portugal son deducibles en el impuesto sobre sociedades siempre que la inversión se haya mantenido durante un mínimo de dos

años o desde la constitución de la sociedad filial, si este último es un periodo más corto.

A los efectos del impuesto complementario, los dividendos percibidos se integran en la base imponible y se deducen los dividendos pagados por la sociedad.

### SISTEMA DE DOBLE TIPO CON IMPUTACION

El único país en el que se aplica este sistema es Alemania en donde todas las sociedades mercantiles (independientemente de su forma jurídica) tributan según dos tipos:

- 56 % aplicado a beneficios no distribuidos de sociedades alemanas. La Ley de Reforma Fiscal reduce esta tasa al 50% con efectos desde 1990.
- 36 % aplicado a la renta distribuida en forma de dividendos.

Los beneficios obtenidos por las sucursales de sociedades extranjeras están sujetos al tipo fijo del 50 % no existiendo devolución alguna en el caso de transferencia de los beneficios a la casa matriz.

Aunque la normativa vigente grava al tipo más alto (56 %) a los beneficios retenidos por la sociedad, debe destacarse que cuando los beneficios inicialmente retenidos son distribuidos, el sistema impositivo actual devuelve a la compañía pagadora el 20 % de exceso de tributación respecto a los beneficios distribuidos (56 menos 36). Esta devolución se limitará a un 14 % (50 menos 36) con efecto desde 1990. A la inversa, cuando una sociedad hace una distribución de beneficios que no han tributado por el impuesto de sociedades por estar exenta o por

otros motivos, la compañía debe pagar el impuesto al 36 %. La principal razón para esta norma es que todas las distribuciones de dividendos van acompañadas de un crédito impositivo al socio del 36 %. En efecto, bajo el sistema de imputación, los accionistas residentes pueden compensar el impuesto pagado por la sociedad sobre los beneficios distribuidos (36 %) en su impuesto sobre la renta personal o impuesto de sociedades. El tipo de retención aplicado sobre los dividendos es del 25 %. En resumen, para el socio, persona física o jurídica, constituye renta gravable: el dividendo líquido percibido más el 36 % del impuesto de sociedades pagado por la entidad distribuidora más el 25 % que es el tipo de retención aplicado en la distribución del dividendo. En la cuota del socio (persona física o jurídica) es deducible el 36 % y el 25 % de la retención. No obstante, los dividendos están exentos de gravámen si la compañía que los recibe posee, al menos un 10% del capital social de la sociedad que los reparte.

Con este sistema, se logra evitar totalmente la doble imposición económica de los dividendos (al 100 %).

Del análisis precedente podemos extraer como conclusión básica la falta de uniformidad en el tratamiento impositivo de las sociedades por parte de los diferentes países miembros de la Comunidad. En efecto, existen sistemas diversos de impuesto de sociedades: clásico, de doble tipo, de imputación y de doble tipo con imputación; incluso el sistema de imputación, que es el utilizado por un mayor número de países difiere

sustancialmente de un país a otro. Este panorama de diversidad aparece también en relación al tratamiento de los flujos de renta internacional; en concreto, no existe uniformidad en términos de los tipos de retención aplicados por un país sobre los dividendos que fluyen a otro país; además, el hecho de que el crédito de impuesto permitido a los accionistas interiores no se extienda generalmente a los accionistas extranjeros, incrementa aún más las diferencias en el tratamiento de la renta de fuente societaria en función de la localización del propietario.

De todo ello podemos deducir que las consideraciones nacionales pesan mucho más que las comunitarias a la hora de decidirse por un impuesto de sociedades y articular su relación con el impuesto personal lo que origina un panorama de diversidad que es incompatible con la perspectiva usual de armonización fiscal que implica una relativa uniformidad.

#### **4.3. EL FUTURO DE LA INTEGRACION EN EUROPA**

Según Bird, R.M.(1987) existen, al menos, dos aproximaciones totalmente diferentes al problema de la integración de los impuestos personales y societarios en Europa. La primera es la que defiende la necesidad de uniformidad impositiva como un medio para lograr el estado deseado de integración económica. En concreto, según se establece en la Propuesta de Directiva de 1975, será necesaria la adopción, en los sistemas tributarios de los distintos países, de un sistema de imputación. La segunda aproximación consiste simplemente en poner en tela de

juicio los argumentos esgrimidos para defender la postura de la uniformidad del gravámen de la renta de fuente societaria en la Comunidad; tales argumentos no son en absoluto económicos sino políticos en el sentido de que una mayor uniformidad será buena simplemente porque reduce las diferencias entre los estados miembros independientemente de su racionalidad. La armonización de los sistemas de integración se convierte así en un fin en sí mismo y no simplemente en un medio para el logro de un fin como al principio se presentaba. En esta segunda aproximación, se insiste además en las dificultades de lograr la armonización impositiva, que requiere de reformas fiscales en países con condiciones económicas y sociales muy diversas, y se pone en duda la efectividad de políticas cuya aplicación depende de condiciones inexistentes como la existencia de una función de bienestar social para la Comunidad.

En el marco de la primera aproximación, que es la de más generalizada aceptación, se plantea qué solución es la más adecuada. El sistema de imputación propuesto por la Comisión en 1975 supone un grado de atenuación de la doble tributación comprendido entre el 45 y el 55 %. Como afirma el profesor González-Páramo (1988b), si tenemos en cuenta que el método propuesto por el Informe Neumark elimina la doble imposición entre el 50 y 70 % así como el hecho de que siete de los doce países comunitarios corrigen el 55 % de la sobreimposición, podemos concluir que la Propuesta de Directiva de 1975 se encuentra ya desfasada.

Si el sistema de imputación en los términos recogidos en 1975 queda hoy desfasado podemos plantearnos si el futuro de la

integración está en un sistema de integración total; como ya explicamos en un epígrafe anterior, este es el sistema ideal defendido por muchos hacendistas que utilizan argumentos tanto de equidad horizontal y vertical como de eficiencia económica para proponer el cambio hacia la integración total. En esta línea, el profesor González-Páramo (1988b) considera que el futuro está en un sistema de integración total de dividendos y que, en el momento presente, existen dos elementos que permiten hacer esta predicción:

- Un conjunto de países han anunciado su intención de adoptar medidas que eliminen totalmente o en mayor grado la doble imposición de dividendos para suprimir desventajas competitivas en la captación del ahorro en el contexto del Mercado Unico Europeo.
- La nueva estrategia seguida por la Comisión de las Comunidades Europeas. En junio de 1988 se aprueba una directiva por la que se liberalizan totalmente los movimientos de capitales a partir de julio de 1990. Como un subproducto de este mandato surge la meta de atenuar la diversidad de los regímenes fiscales del ahorro.

En relación a la integración total, Bird, R.M. (1987) analiza las ventajas tradicionalmente esgrimidas por sus partidarios y considera que la cuestión de política relevante es si los beneficios potenciales de tal integración son suficientes para justificar los costes en que se incurre; concluye que a la vista de la incertidumbre en el conomimiento de la mayor parte de los parámetros críticos de este problema,

no puede darse ninguna respuesta clara en este momento. Más aún, la racionalidad de la integración se ha puesto en duda recientemente por los partidarios de una solución totalmente distinta a los problemas planteados; en concreto los partidarios de definir la base imponible como el "cash flow", es decir, aquel que permita la deducción total de los gastos de inversión, ninguna deducción de intereses y plena compensación de pérdidas. Sin embargo, un cambio hacia un impuesto de sociedades tipo "cash flow" implicaría una modificación más radical en el presente impuesto de sociedades que la plena integración. La cuestión es, como siempre, si las ventajas superan a los costes. La alegada neutralidad de este impuesto depende de la perfecta compensación de pérdidas, funcionamiento perfecto de los mercados de capital y la aplicación al mundo real de la teoría de la inversión neoclásica. Ninguno de estos supuestos parece cumplirse perfectamente en la realidad.

A la vista de las diferentes propuestas que sobre el futuro de la integración efectúan los diferentes autores, podemos concluir que la armonización de los impuestos sobre sociedades y su articulación con los impuestos personales pueden seguir siendo considerados como problemas importantes en el marco de la C.E.E. y la solución no aparece nada clara a la luz de los distintos intereses nacionales y de las tradiciones fiscales.

## 5. EL TEMA DE LA INTEGRACION EN EL CASO ESPAÑOL

A lo largo de este epígrafe, analizaremos brevemente la evolución del tratamiento legislativo del tema de la integración en nuestro país así como la valoración que nos merece. Finalizaremos con una descripción de las ideas básicas recogidas en las propuestas efectuadas para el caso español desde la perspectiva de nuestra incorporación a la Comunidad Económica Europea.

### 5.1. TRATAMIENTO LEGISLATIVO DE LA INTEGRACION EN ESPAÑA

En España existe un impuesto que grava la renta generada en las sociedades y otro que grava la renta que afluye a las personas físicas. El tipo impositivo general en el impuesto de sociedades es del 35 % y la renta de las personas físicas ha sido gravada hasta ahora de acuerdo con una tarifa progresiva en donde el tipo marginal máximo es del 56 % (está pendiente la nueva Ley de I.R.P.F. en que presumiblemente se modificará la tarifa). El problema de la doble imposición, que se genera cuando una renta generada y gravada en la sociedad es distribuida y gravada, por tanto, en manos del socio receptor, fue abordado por primera vez en la Ley 50/77 de Medidas Urgentes de Reforma Fiscal mediante dos tipos de medidas:

- 1.- Sistema de integración parcial a nivel del socio por el que se concedía al accionista persona física una deducción en la cuota del impuesto sobre su renta personal de un 15 % de los dividendos percibidos.

2.- Régimen de transparencia fiscal configurado según dos modalidades distintas:

- a. Transparencia fiscal voluntaria u opcional cuya motivación era evitar la doble imposición de dividendos sin que el sujeto pasivo perdiera ninguna de las ventajas propias del impuesto de sociedades. Su aplicación se restringe a sociedades que cumplan ciertos requisitos de dimensión.
- b. Transparencia fiscal obligatoria aplicable a cierto tipo de sociedades. Su motivación es evitar el fraude mediante la creación de sociedades interpuestas.

La valoración que podemos hacer de la Ley 50/77 estará en función de su grado de atenuación de la doble imposición económica. En este sentido hemos de señalar que el sistema de imputación propuesto atenúa sólo muy parcialmente la doble imposición sobre todo si tenemos en cuenta que el porcentaje adecuado de deducción, según las recomendaciones de la C.E.E., se sitúa en torno al 50 % del tipo impositivo vigente en el impuesto de sociedades, es decir, 17,5 % para el caso español. La transferencia fiscal voluntaria es un sistema de integración total que consideramos adecuado para resolver totalmente el problema de la doble imposición económica de cierto tipo de empresas.

El sistema actualmente en vigor en España difiere del surgido de la Ley 50/77. En efecto, el porcentaje de deducción

en la cuota del I.R.P.F. es hoy del 10 % de los dividendos percibidos (inferior al 15 % inicial) con lo que el grado de atenuación de la doble imposición es inferior al que existía inicialmente y, nuestra valoración de la configuración del sistema de imputación en España, aún más negativa. Por otra parte, sólo la modalidad voluntaria del régimen de transparencia fiscal era útil para resolver el problema de la doble imposición al menos en un cierto tipo de empresas que cumplían ciertas condiciones de dimensión; ahora bien, la Ley de 27 de diciembre de 1985 de Reforma Parcial del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas eliminó el régimen voluntario de transparencia fiscal. En resumen, la evolución seguida por la legislación española en los últimos años no sólo no ha avanzado por el camino de una mayor atenuación de la doble imposición sino que ha dado pasos que suponen un retroceso indiscutible en esta materia.

Por último, y antes de concluir este apartado, resumamos brevemente cual es el tratamiento de los dividendos repartidos por una sociedad cuando el socio perceptor es no una persona física sino una sociedad. Los dividendos distribuidos no son deducibles en la base imponible de la sociedad distribuidora y se integran por su importe íntegro en la base imponible de la sociedad perceptora. En la cuota del impuesto de sociedades del perceptor, existe una deducción por dividendos percibidos cuyo fin es evitar la doble imposición y cuya cuantía depende, entre otros factores, de la participación de la sociedad perceptora en el capital de la sociedad distribuidora: si dicha participación es inferior al 25 %, y siempre que la dominación

se mantenga ininterrumpidamente tanto en el periodo en que se distribuyan los dividendos como en el ejercicio anterior (es decir, durante dos ejercicios), la deducción es del 100 % del resultado de aplicar el tipo impositivo sobre los dividendos recibidos; si es inferior al 25 %, la deducción se reduce al 50 %. La deducción del 100 % se aplica también en los siguientes casos:

- Dividendos percibidos por los Fondos de Inversión Mobiliaria.
- Dividendos distribuidos por las Sociedades de Empresas
- Dividendos que rentan las Sociedades y Fondos de Capital-Riesgo, cuando tales dividendos provengan de acciones que no reúnan los requisitos mínimos previstos en el art. 32 del Reglamento de las Bolsas de Comercio y cualquiera que sea el grado de participación sobre la entidad que distribuye los referidos rendimientos.

Esta deducción no pueden practicarla las siguientes entidades: entidades exentas, las no residentes sin establecimiento permanente y las sociedades en régimen de transparencia fiscal.

En cuanto al tipo de retención, los dividendos pagados a sociedades residentes en España tienen una retención del 20 % que puede ser deducible en la cuota por la sociedad que los recibe.

## 5.2. PROPUESTAS DE REFORMA PARA EL CASO ESPAÑOL

A la vista de la evolución del tema de la integración en la legislación española, diversas propuestas de reforma han sido realizadas por investigadores españoles. Corona, J.F. (1986) propone un sistema de integración parcial con el cual se evite la doble imposición de los beneficios distribuidos. En concreto, propone:

- Existencia de un impuesto de sociedades con dos tipos impositivos: uno elevado para los beneficios no distribuidos y otro reducido para los beneficios retenidos. Se propone un aumento del tipo proporcional de sociedades que debe ir acompañado de una disminución en los tipos marginales del I.R.P.F. para tender hacia una verdadera armonización fiscal. El tipo preferencial del impuesto debería situarse por debajo del 25 % (tipo máximo recomendado por el Informe Neumark).
- Deducción al accionista por los dividendos percibidos establecida entre el 45 y 55 por 100 de los dividendos netos en el impuesto personal sobre la renta.
- Establecimiento de un gravámen complementario sobre los beneficios repartidos por una sociedad a otra cuando ésta última no los distribuya a sus accionistas.
- Los dividendos pagados por la sociedad a los accionistas se verán reducidos por la oportuna retención a cuenta que se incluirá en la base imponible y se deducirá en la cuota.

El profesor Domingo, E. (1988), de acuerdo con la

recomendación de la C.E.E. ha propuesto un sistema de imputación por el que el porcentaje de deducción se sitúe en torno al 50 % del tipo impositivo del impuesto de sociedades lo que, en el caso español, significaría una deducción en torno al 17,5 %. Admite también como sistema alternativo la aplicación del doble tipo en los términos establecidos en el Informe Neumark.

La propuesta del profesor González-Páramo (1988b) difiere de las anteriores; en concreto, considera que el desarrollo de los acontecimientos recientes (que han quedado expuestos en el epígrafe cuarto) hace que queden desfasadas tanto las propuestas de los dos profesores anteriores como la propia Propuesta de Directiva de la C.E.E. de 1975 en que aquellas se basan. Se muestra favorable a la plena integración de la fiscalidad de los dividendos instrumentada a través de un sistema puro de imputación manteniendo el actual sistema de deducción en la cuota del I.R.P.F. por dividendos percibidos con un tipo de deducción situado en torno al 55 %. Excluye, por tanto, el sistema de doble tipo que implicaría cambios legislativos en el impuesto de sociedades. Por motivos recaudatorios y para minimizar la incidencia derivada de posibles movimientos especulativos, considera deseable el que la reforma propuesta se lleve a cabo con un cierto gradualismo; en concreto, propone la elevación de la deducción por dividendos al 25 %, al 40 % y 55 % en las leyes de presupuestos para los años 1990, 1991 y 1992 respectivamente.

## 6. CONCLUSION

A lo largo de este trabajo, se han ido exponiendo las razones a favor y en contra de los mecanismos de integración de desde un punto de vista meramente teórico. Se han analizado después las realidades legislativas y las principales propuestas de reforma que han surgido en los países de la C.E.E. y en España. En cada uno de los epígrafes, se han ido reflejando las distintas posturas y los argumentos que las justifican o invalidan. El lector podrá optar por aquellas que mejor satisfagan sus preferencias. En mi opinión, del análisis precedente puede deducirse la necesidad de articular algún mecanismo para atenuar la sobreimposición que, a pesar de la incertidumbre acerca de la incidencia del impuesto de sociedades, parece producirse sobre los dividendos. De entre los mecanismos propuestos, considero que debería elegirse el sistema de imputación a tipos tales que permitan la eliminación total de la sobreimposición que afecta a la renta de dividendos. A pesar de los avances experimentados en los últimos años, es largo el camino que hay que recorrer en la mayor parte de los países de la Comunidad y, en particular en España, para lograr tal objetivo. Sin embargo, si se desea la eliminación de las barreras que se oponen a la libre circulación de capitales de cara a 1992, el objetivo de armonización de los sistemas fiscales nacionales y, en concreto, de los a los mecanismos de integración de impuestos personales y societarios es absolutamente inexcusable.

CAPITULO III

ALGUNOS PROBLEMAS DE DEFINICION Y CALCULO DE LA BASE IMPONIBLE  
DE LA SOCIEDAD

Sin duda alguna, la base imponible es uno de los elementos más conflictivos de los que integran el impuesto de sociedades. Tal conflictividad radica, por una parte, en el aspecto teórico de lo que debe constituir base imponible en el impuesto, es decir, la definición de la renta de la sociedad. Una vez admitido un concepto ideal de renta será preciso articular los mecanismos prácticos idóneos para lograr aproximarse a ese concepto. Existen diferentes regímenes de determinación de bases imponibles; el más común es el régimen de estimación directa que calcula la renta a partir de los datos proporcionados por la contabilidad de la empresa. Cuando los registros contables de la empresa no permitan la aplicación del procedimiento general de estimación directa, la base imponible se determina por otros métodos tales como el régimen de diferencia de capitales fiscales o métodos indirectos e indiciarios.

En el presente capítulo, se va a tratar sobre los principales problemas de definición y cálculo de la base imponible de la sociedad. La aproximación al tema se iniciará desde una perspectiva teórica en el primer epígrafe que finalizará con una serie de propuestas para aproximar la base imponible, tal como la definen las legislaciones fiscales, al concepto teórico admitido como más conveniente. El epígrafe segundo se centra en una partida admitida como gasto deducible a efectos del cálculo de la base; se trata de la amortización. Analizaremos la lógica de su deducibilidad, la forma de

aproximarse a su cálculo y un breve análisis del tratamiento legislativo de esta cuestión en los países de la C.E.E. Por último y antes del epígrafe final de conclusiones, el epígrafe tercero enumera y describe brevemente los problemas que origina la inflación en el cálculo de la renta imponible de la sociedad. Los distintos epígrafes se completan con unos cuadros que aparecen al final del capítulo.

## 1. DEFINICION DE LA BASE IMPONIBLE

En el presente epígrafe, voy a tratar de delimitar lo que debe constituir base imponible en el impuesto de sociedades. En el primer apartado, partiendo del concepto de renta fiscal extensiva de Schanz-Haig-Simons, se trata de dar un contenido a la renta de la sociedad. Se observa como las distintas legislaciones enumeran una serie de ingresos y gastos que permiten llegar a la "renta total neta" que es la versión más usual de base imponible. El segundo apartado analiza los problemas de equidad y eficiencia planteados por la "renta fiscal neta" y propone una serie de medidas para aproximar la base imponible al concepto de "beneficio económico".

### 1.1. CONCEPTO DE RENTA FISCAL EN LA TEORIA DE LA HACIENDA

Tradicionalmente los teóricos de la Hacienda han estudiado la renta fiscal intentando ver en ella un concepto válido para constituir la base imponible en el impuesto sobre la renta de las personas físicas. Menos atención ha recibido, desde este punto de vista teórico, el análisis de lo que debe ser renta fiscal en el caso de una persona jurídica. Las aproximaciones a dicho concepto se han producido por asimilación al caso de la persona física; por ello considero de interés comenzar con un breve resumen de las teorías básicas de renta fiscal como base imponible del impuesto sobre la renta personal. Estas teorías han tratado de definir un concepto que pueda medir el bienestar o capacidad de pago con fines impositivos. Las dos principales

son:

1. Teoría de la periodicidad o de la fuente debida a Von Hermann (1832)(1). Según esta teoría constituye renta el producto de toda actividad humana, material o mixta que se obtiene con regularidad. Queda, por tanto, excluido de la renta todo ingreso no periódico o que suponga pérdida de patrimonio según el principio de conservación de la fuente.
2. Teoría del incremento neto de riqueza. Este concepto de renta fiscal va unido a los nombres de Schanz, Haig y Simons. Schanz (1896)(2) identifica la renta con el enriquecimiento producido en el curso de un periodo, es decir, la suma de todos los ingresos netos que contribuyan a elevar la capacidad económica del perceptor. Según Haig (1921)(3), la renta es "el aumento en el poder individual para satisfacer sus necesidades en un periodo dado, consistiendo tal poder en el dinero o en cualquier cosa susceptible de evaluarse en términos monetarios". Por último, Simons (1938)(4) cierra esta teoría del incremento neto de riqueza definiendo renta personal de una forma más pragmática como "la suma algebraica del consumo de una persona y el cambio de valor de su patrimonio durante un periodo dado".

La teoría de la periodicidad o de la fuente está hoy totalmente superada y es el concepto extensivo de renta fiscal tal como lo definen Schanz, Haig y Simons el que recibe más amplia aceptación en la doctrina financiera. De esta forma, y

desde un punto de vista teórico, la base de un impuesto sobre la renta personal debería incluir toda afluencia de riqueza hacia el sujeto, cualquiera que sea la forma, la fuente, el carácter regular o irregular y el destino que le de su titular. Llegados a este punto, nos planteamos de qué forma este concepto de renta fiscal personal puede traducirse en el plano de la sociedad. Si para la persona física la renta fiscal es la suma del consumo más la variación patrimonial neta, para el caso de la persona jurídica se puede asimilar el consumo con la distribución de beneficio y, como afirma el profesor Fuentes (1987), entender por renta de las sociedades la suma de beneficios distribuidos más variación patrimonial neta producida durante un periodo. Ahora bien, este concepto teórico presenta a veces problemas considerables para ser traducido al plano operativo, por eso las legislaciones fiscales de los diferentes países enumeran de forma detallada los conceptos que deben ser considerados ingresos computables y aquellos otros que pueden considerarse deducibles a efectos fiscales. Tales normativas dan lugar, en ocasiones, a aumentos de la base imponible por encima de lo que exigiría la definición teórica de renta fiscal. En cambio, otras veces y por diferentes motivos, se excluyen partidas que teóricamente deberían estar sujetas a gravámen. Por tanto, el concepto de "renta total neta" definido como diferencia entre los ingresos y los gastos derivados del desarrollo de la actividad empresarial puede diferir del concepto extensivo de renta fiscal.

## 1.2. APROXIMACION DE LA BASE IMPONIBLE DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES AL CONCEPTO DE BENEFICIO ECONOMICO

La base imponible del impuesto de sociedades suele definirse en las distintas legislaciones por la "renta total neta" que se calcularía como diferencia entre una serie de ingresos que constituyen la renta bruta de la sociedad y aquellos costes en que incurre la empresa en el desarrollo de sus actividades. Nos podemos preguntar en qué medida la aplicación de una base imponible del tipo de la antes definida puede contribuir al logro de los objetivos de equidad y eficiencia de la imposición. Desde el punto de vista de la equidad, el juicio que merece dicha base no puede ser muy positivo. La razón es que mientras que se admiten los intereses de los capitales ajenos invertidos como fiscalmente deducibles, no se da el mismo trato a la remuneración del capital propio en forma de dividendos que forma parte de la base. Este trato diferencial hace que quiebre el principio de equidad fiscal. Sin embargo, hay autores que no dan demasiada importancia a esta falta de equidad porque consideran que ya existen otros impuestos pensados para este fin y que el objetivo fundamental del impuesto de sociedades es contribuir al logro de la eficiencia. Analicemos pues, la eficiencia del impuesto. Un impuesto sobre sociedades es neutral en la medida en que no provoca alteraciones en las decisiones de inversión, financiación y distribución de beneficios de la empresa. Son muchos los autores (Lagares, M.J., 1973 y 1988; González-Páramo, 1988a y Boadway y Wildasin, 1984, entre otros) que comparten la idea de

que la base imponible más adecuada para el logro de tal neutralidad es el "beneficio económico" de la sociedad que, en palabras del profesor G.-Páramo (1988a), "viene dado por la suma de las rentas que obtienen los propietarios de la empresa por encima de las cantidades necesarias para mantener la capacidad productiva de éstas". La base actual del impuesto de sociedades recoge los beneficios económicos, pero incluye también otros elementos como el riesgo, la capacidad empresarial, y los rendimientos del capital dado que no pueden deducirse los costes de la utilización del capital propio ni la verdadera depreciación económica. Como destacan Boadway y Wildasin (1984), en la medida en que se están gravando factores diferentes al beneficio económico, se están distorsionando los mercados de estos factores; de este modo, la definición actual de base imponible del impuesto tampoco contribuye al logro de la eficiencia. Se trataría entonces, como reza el título del presente apartado, de efectuar modificaciones en la actual base del impuesto para aproximarla al concepto de "beneficio económico" en pro de la deseable neutralidad que debe acompañar a todo impuesto y, en particular, a un impuesto de sociedades. En ausencia de inflación éstas son algunas de las modificaciones propuestas, entre otros, por el profesor González-Páramo (1988a):

#### **1. Deducibilidad de todos los costes financieros**

Los intereses pagados por los préstamos de capitales ajenos que han sido invertidos en el negocio son deducibles. Este tratamiento es adecuado porque dichos

intereses representan un coste para la empresa del mismo modo que los son, por ejemplo, los costes salariales o los costes de materias primas. En cambio, los dividendos pagados a los accionistas no son deducibles; este tratamiento asimétrico genera una reducción del coste relativo de la financiación con deuda e induce a la empresa a elevar la relación deuda/capital propio. Para lograr la neutralidad del impuesto habrá que exigir una plena deducibilidad de todos los costes financieros en que incurre la empresa permitiendo la deducción de la retribución por el uso del capital propio. Por supuesto, para evitar que la renta de los dividendos escapase a la imposición sería preciso incluirla en la base imponible del socio receptor, ya sea éste una persona física o una sociedad; esta observación la hacen los Musgrave (1980) quienes además consideran que el método adecuado para lograr tal integración de impuestos sería el método de la asociación.

## 2. Ajustar las deducciones por depreciación a la verdadera depreciación económica

Este tema será estudiado más en detalle en el epígrafe siguiente; pero podemos adelantar que, sólo cuando las deducciones admitidas fiscalmente en concepto de depreciación se corresponden con el verdadero desgaste del activo, se logrará la neutralidad del impuesto. Para lograr tal fin se proponen medidas del tipo de eliminación de las amortizaciones acelerada e instantánea o, para el

caso español, la sustitución de las actuales tablas de depreciación por otras que recojan la situación tecnológica de nuestro tiempo.

### 3. Eliminación del incentivo de exención de plusvalías por reinversión.

Este incentivo a la inversión consiste en la no integración en la base imponible del impuesto de sociedades de las plusvalías puestas de manifiesto en la venta de elementos de activo de la empresa siempre que se cumplan ciertas condiciones de reinversión en un plazo determinado de tiempo. En el contexto de los países de la C.E.E., el incentivo sobre las plusvalías adopta dos modalidades: por un lado, la exención de las mismas tal como se articula en España y, por otro lado, el diferimiento del gravámen sobre las mismas que se produce cuando la base amortizable del nuevo activo se ve reducida por el importe de la plusvalía que no ha sido gravada. En este segundo caso, más que de exención habría que hablar de diferimiento del impuesto durante el periodo de amortización del activo.

El tratamiento legislativo específico en cada uno de los países de la C.E.E. se ofrece de forma resumida en los cuadros 1 a 3 que aparecen al final de este capítulo.

Una vez definido el incentivo podemos plantearnos en qué medida puede ser deseable su permanencia en los sistemas fiscales nacionales; a este respecto, el profesor González-Páramo (1988a) afirma que el mencionado

incentivo genera erosiones en la base del impuesto gravando en este sentido un concepto inferior al de beneficio económico y, por otra parte, distorsiona seriamente las decisiones de inversión. Estos dos argumentos le llevan a proponer su eliminación para ajustar la base imponible a los beneficios económicos y lograr la neutralidad del impuesto.

#### 4. Plena compensación de pérdidas

El sistema de compensación de pérdidas en el impuesto sobre sociedades varía de unos países a otros. El tratamiento específico de los países de la C.E.E. se recoge en los cuadros 4 y 5 de los que pueden extraerse las dos conclusiones siguientes:

- a. La compensación de las pérdidas de un periodo con beneficios de años pasados no está permitida en siete de los doce países comunitarios. Cuando tal compensación hacia atrás es posible, el plazo fijado está comprendido entre 1 y 3 años.
- b. La compensación de las pérdidas de un periodo con los beneficios de años futuros está permitida en todos los países de la Comunidad. El plazo es de 5 años en todos los casos salvo en Holanda, Irlanda y Reino Unido; para el primero el periodo es de 8 años y para los dos últimos no existe límite temporal.

En esta materia, la Comisión de la Comunidad Económica Europea recomienda la aplicación de criterios más generosos que permitan hacer efectiva una plena

compensación pérdidas de tal modo que se refleje de forma más precisa el verdadero coste del riesgo de la actividad empresarial. El Informe Meade (1978) propone para lograr esta plena compensación de pérdidas, la transferencia pública directa por parte de la Hacienda o bien su traslación al futuro, con un tipo de interés apropiado, para compensar la obligación futura de la sociedad en relación al impuesto de sociedades.

En resumen, si se entienden la equidad y la eficiencia como dos objetivos básicos que ha de alcanzar todo sistema impositivo, la sustitución del actual concepto de "renta total neta" por el de "beneficio económico puro" al definir la base imponible societaria constituye una prioridad. La búsqueda del gravamen de los beneficios económicos es precisamente el punto común de las cuatro medidas antes enunciadas.

## 2. LAS AMORTIZACIONES EN EL IMPUESTO DE SOCIEDADES

Una de las partidas que todas las legislaciones fiscales admiten como deducibles al determinar la base imponible del impuesto de sociedades son las cantidades dotadas por la empresa para compensar la depreciación de los elementos de activo fijo. Siempre y cuando cumplan unas ciertas reglas, estas dotaciones serán deducibles de los ingresos a efectos fiscales.

En el presente epígrafe, va a realizarse un análisis de las amortizaciones en el impuesto de sociedades desde dos

perspectivas. El apartado primero se aproximará al tema desde una perspectiva teórica analizando, a grandes rasgos, las principales cuestiones planteadas por la doctrina. En concreto, se analizará la justificación para que una partida de este tipo sea deducible; estudiaremos la influencia que tal deducción tiene en las decisiones de inversión de la empresa, los factores que determinan la depreciación así como los métodos utilizados para intentar aproximarse a este cálculo y las implicaciones en cuanto a la neutralidad del impuesto. El supuesto de estabilidad de precios implícito en todo el apartado primero, se eliminará al final del mismo para analizar los problemas específicos planteados por la inflación. Una vez descritas las cuestiones teóricas, el apartado segundo trata de descender a la realidad recogiendo de forma esquemática el tratamiento legislativo que reciben las amortizaciones en los países de la C.E.E. El trabajo termina con un apartado final de conclusiones.

## 2.1. ASPECTOS TEORICOS

En el desarrollo de su actividad comercial o industrial, la empresa utiliza elementos de activo circulante y elementos de activo fijo. Los primeros, salvo existencias finales, se consumen totalmente en el año de adquisición y no hay ninguna duda en aceptar que todas las cantidades gastadas en su compra deberían ser admitidas como deducibles. Los elementos de activo fijo se diferencian de los anteriores en que tienen una duración superior al periodo anual. No sería aceptable que su

precio total fuese admitido como gasto en el año de adquisición porque, al final del año, el bien sigue teniendo un valor para la empresa (que podría realizar en el mercado) y está disponible para ser utilizado en la producción de periodos futuros. Sin embargo, hay que tener en cuenta que hay una parte del valor del bien que ha quedado incorporada como un coste más al igual que los costes salariales o los de materias primas. La disminución de valor del activo fijo como consecuencia de su uso, de la obsolescencia técnica o del simple paso del tiempo recibe el nombre de depreciación. Antes de analizar los factores que inciden en el valor de la depreciación y su forma de cálculo veamos cómo puede influir en las decisiones de inversión de la empresa.

Partimos de una situación caracterizada porque no existen impuestos. Una empresa decidirá comprar un determinado bien de inversión cuando se cumple:

$$C = \frac{R_1}{1+r} + \frac{R_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{R_T}{(1+r)^T}$$

siendo C = Costo inicial de la inversión

$R_n$  = Rendimiento neto en el año n

r = Tasa de interés

es decir, en equilibrio se exige que el costo de la inversión se iguale a la corriente de rendimientos netos actualizados que se espera obtener de la misma.

Supongamos ahora que se establece un impuesto sobre la renta de la sociedad. Este impuesto tendrá dos efectos de signos opuestos: por un lado, reduce la corriente de rendimientos

netos esperados con lo que, por esta vía, el impuesto tendrá un efecto desestimulante sobre la inversión; pero, por otra parte, genera una corriente de ahorros impositivos dada la posibilidad de deducirse de la base del impuesto las dotaciones por amortización y, en este sentido, está fomentando la inversión. El valor actual de esa corriente de deducciones por amortización es:

$$\frac{t D_1}{1+r} + \frac{t D_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{t D_T}{(1+r)^T}$$

siendo  $t$  = Tipo impositivo sobre la renta de la sociedad

$D_n$  = Dotación por amortización en el año  $n$

Por tanto, si la compra de un bien de inversión está generando una corriente de ahorros fiscales, el precio efectivo de adquisición del bien de inversión se reduce en la cuantía de tales ahorros. La condición de equilibrio, después de establecido el impuesto, puede expresarse:

$$C = \frac{R_1(1-t) + t D_1}{1+r} + \frac{R_2(1-t) + t D_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{R_T(1-t) + t D_T}{(1+r)^T}$$

Así como afirman Musgrave, R.A. y Musgrave, P.B. (1980), "la reducción en los ingresos, causada por un impuesto, depende no solamente del tipo impositivo, sino también de la distribución en el tiempo de las deducciones por depreciación". En efecto, la depreciación es importante porque el valor actual de las obligaciones tributarias se reduce como consecuencia de la depreciación. La distribución real depende básicamente de dos factores:

a. Vida útil del elemento, es decir, el tiempo que dicho

elemento va a estar prestando servicio en la empresa y, por tanto, periodo durante el cual habremos de practicar deducciones por depreciación.

- b. Tasa de depreciación o desgaste efectivo que sufre el bien cada año. Si queremos hacer un cálculo del beneficio económico de la sociedad debemos considerar como deducible de los ingresos sólo aquella parte del valor del bien que efectivamente se ha depreciado en el periodo en cuestión y que, de esta forma, ha quedado incorporada a la producción.

Según demuestran Atkinson y Stiglitz (1980), si en cada periodo se considerase como fiscalmente deducible el valor exacto del desgaste que en dicho periodo ha experimentado un bien, en otras palabras, la verdadera depreciación económica, el impuesto sería neutral. Además, si existiesen mercados perfectos para todos los activos usados, no habría dificultad en calcular la verdadera depreciación económica; sin embargo, los mercados de bienes de capital usado son notablemente imperfectos. Conocer con exactitud la verdadera vida útil de un activo es muy difícil. Por otra parte, conocer el desgaste efectivo que ha experimentado un bien en cada periodo tampoco está exento de dificultades. Todas las causas anteriores se unen para hacer imposible que las autoridades fiscales calculen la verdadera depreciación económica de cada elemento de activo de la empresa; por ello se recurre a métodos aproximativos. En la medida en que estos métodos proporcionen unas dotaciones por depreciación muy diferentes de las reales, se estará infringiendo el principio de neutralidad del impuesto.

Los principales métodos de amortización a los cuales nos referimos son los siguientes:

### 1. Amortización lineal

El valor del activo se divide por el periodo de vida útil y el resultado de tal cociente es la cantidad a amortizar cada año; por tanto, se amortizará la misma cantidad de  $C/n$  cada año siendo  $C$  el valor de adquisición del activo y  $n$  su vida útil.

### 2. Amortización degressiva

Según este sistema se produce una cierta aceleración de la depreciación pues no son iguales las cantidades dotadas cada año sino que en los primeros años se dotan cantidades mayores y con el tiempo dichas cantidades van disminuyendo. Dentro de este método de amortización degressiva se distinguen a su vez dos posibilidades:

a. Método del saldo decreciente doble según el cual la deducción disminuye de forma exponencial. En el primer año se puede deducir el doble de lo que correspondería con el método lineal y en años sucesivos se aplica este mismo porcentaje a la parte del valor del bien pendiente de amortizar.

Para que las deducciones no se prolonguen indefinidamente, existe la posibilidad de que en algún momento del tiempo las empresas pasen al

método lineal.

- b. Método de suma de los dígitos de los años de vida según el cual la deducción va disminuyendo en forma lineal durante la vida útil del activo. La dotación por amortización anual será el producto de la cuota por dígito por el número de años que quedan para terminar de amortizar el bien. La cuota por dígito, a su vez, es el cociente entre la cantidad total a amortizar y la suma de dígitos ( $1+2+\dots+n$ , siendo  $n$  el periodo de vida útil).

Como ya hemos destacado antes, la posibilidad de deducirse las dotaciones por amortización proporciona a la empresa una corriente de ahorros fiscales. Nos podemos preguntar con cual de estos métodos se consiguen mayores ahorros impositivos. Un sencillo ejemplo numérico nos permitiría demostrar que el valor actual de la depreciación es mayor en los métodos de amortización degresiva que en el método lineal. Entre los métodos de saldo decreciente doble y suma de dígitos de los años de vida será preferible uno u otro en función de la vida útil del activo: el primero para las inversiones a corto y el segundo para inversiones a largo plazo.

Por tanto, todo sistema que permita una reducción del periodo de amortización así como una concentración de las dotaciones en los primeros años de vida, será interesante para la empresa. Due y Friedlander (1977) destacan tres tipos de ventajas que deriva la empresa de los sistemas de aceleración de amortizaciones:

1. Se reducen los impuestos corrientes de la empresa a costa de impuestos futuros más altos.

Como afirman Boadway y Wildasin (1984), dado que las sociedades se enfrentan con tipos de interés positivos, podrían ganar claramente con esos aplazamientos impositivos. Además, la depreciación acelerada devuelve el capital monetario libre de impuestos más rápido que con otro tipo de amortización. En el caso extremo de la amortización inmediata en el año de adquisición, la empresa obtendría un préstamo del gobierno puesto que la obligación tributaria se reduciría en la cuantía del valor del activo.

2. Se reduce el riesgo de no poderse deducir nunca esas cantidades.

La posibilidad de compensación de pérdidas está limitada por las legislaciones fiscales. Por tanto, cuanto antes se deduzcan las amortizaciones de los beneficios, menor será el peligro de que dichas cantidades se queden sin deducir porque en periodos futuros no existan beneficios sino pérdidas.

3. Posibilidad de reducción continuada de impuestos.

En el primer apartado, hemos señalado que con este sistema se reducen los impuestos corrientes a costa de impuestos futuros más altos, pero esto sólo ocurrirá si la empresa concentra sus inversiones en el momento presente; si por el contrario, la empresa está en continua expansión, pagará menos impuestos, años tras

año, hasta el infinito.

Estas son las ventajas que presenta para la empresa la utilización de métodos de amortización acelerada; como contrapartida, este tipo de sistemas van en contra de los recursos del Estado. Por otra parte, hemos insistido en que la neutralidad del impuesto sólo se logrará si las dotaciones por amortización deducibles se corresponden con la amortización real. En la medida en que métodos de tipo degresivo o, con mayor razón, métodos de amortización instantánea proporcionen dotaciones de amortización notablemente divergentes del desgaste verdadero de los activos se estará violando la neutralidad del impuesto.

#### AMORTIZACION E INFLACION

Hasta el momento y de forma implícita, hemos mantenido el supuesto de estabilidad de precios. La introducción de la inflación en el esquema anterior añade problemas adicionales derivados de la definición de la base amortizable como el coste histórico de adquisición. En efecto, en la práctica fiscal de la mayor parte de los países suele ser habitual el calcular las dotaciones por amortización deducibles tomando como base el coste histórico o precio de adquisición del bien. Se trata de ir imputando, año tras año, como coste de producción, una parte del valor del bien de modo que, transcurrido el periodo de vida útil del activo, la suma de las dotaciones efectuadas constituyan un fondo que nos permita reponer el bien evitando así la descapitalización de la empresa. En periodos de estabilidad de precios, el planteamiento teórico es correcto.

Ahora bien, en épocas de inflación, el fondo total acumulado con las dotaciones anuales de amortización calculadas en función del precio de adquisición será insuficiente para permitir la reposición del bien; se estará produciendo por esta vía una descapitalización de la empresa. El argumento expuesto es el que utilizan muchos autores para proponer que se emplee una base superior al coste de adquisición para el cálculo de las amortizaciones, por ejemplo el precio de reposición. Sin embargo, otros como Due y Friedlander consideran que este argumento tiene poca validez. Según ellos, las empresas que utilizan un equipo capital de menor coste de adquisición tienen una ventaja comparativa respecto de las que adquirieron este mismo equipo a precios más altos y, en general, se benefician de la inflación. Afirman: "No existe ninguna necesidad de compensar la diferencia permitiendo a las empresas depreciar sobre una base más alta" (Due y Friedlander, 1977). Admiten, por supuesto, que los fondos de amortización acumulados no permitirán la reposición del bien, pero entienden que los fondos adicionales para tal reposición deben de provenir de otras fuentes.

Musgrave, R.A. y Musgrave, P.B. (1980), en cambio, consideran la necesidad de ajustar al alza la base depreciable para tener en cuenta la inflación. Justifican tal necesidad utilizando un argumento de equidad: la inflación eleva el valor nominal de la renta y a la sociedad se le exigen más impuestos por ella; de forma paralela deberían aumentar los valores nominales de las deducciones por depreciación cosa que no

ocurre si se está tomando como base para el cálculo de las amortizaciones el precio de adquisición. En efecto, el tomar como base depreciable el coste histórico genera una reducción del valor real de las deducciones por amortización y, por consiguiente, un aumento del tipo impositivo efectivo sobre el capital societario.

Se han propuesto distintos tipos de soluciones para corregir este problema. En el ámbito de la C.E.E., la medida más utilizada ha sido la de Regularización de Balances que se ha aplicado a intervalos irregulares y que, si bien ha reducido parcialmente la intensidad del problema, no ha logrado solucionarlo. En España se adoptaron medidas de este tipo con las Leyes de Presupuestos de los años 1979 y 1983. Una segunda posibilidad sería el acortamiento del número de años en los cuales puede amortizarse el activo. Si la inflación genera una reducción del valor real de las deducciones por amortización, todo acortamiento del periodo durante el cual se puede amortizar genera, como apuntamos antes, un aumento del valor actual de los ahorros impositivos causados por la depreciación; de esta forma, se argumenta, se compensaría el efecto de la inflación. Esta pudo ser una motivación para introducir el Sistema Acelerado de Recuperación de Costes ("Accelerate Cost Recovery System") en Estados Unidos. Sin embargo, muchos autores, entre ellos Boadway y Wildasin (1984) y Rosen, H.S. (1984), no están de acuerdo con ésta que consideran una tosca compensación contra los efectos de la inflación. Los dos primeros porque entienden que el incentivo extra a la inversión que proporciona una medida de este tipo no está vinculado con

la tasa de inflación. Rosen porque considera que el sistema es inadecuado si varía la inflación en el futuro. Así, si la inflación disminuye, las deducciones serían demasiado generosas y a la inversa si la inflación aumenta.

Por último, la solución que ha merecido la mayor aprobación desde un punto de vista teórico, y se ha aplicado ya en países como Dinamarca e Islandia, ha sido la que consiste en aplicar un sistema de indicación de la base amortizable con arreglo al índice de precios de capital del año anterior. Esta parece ser la medida más adecuada para corregir los problemas que la inflación plantea en la medición de la depreciación económica de los activos.

## 2.2. TRATAMIENTO LEGISLATIVO EN LOS PAISES DE LA C.E.E.

El tratamiento específico de las amortizaciones fiscalmente admisibles en los países de la C.E.E. se ofrece en los cuadros 6 a 15 que aparecen al final de este capítulo. De su análisis se pueden obtener algunas conclusiones en relación al tratamiento legislativo de las amortizaciones en los países de la Comunidad que resumimos en los diez puntos siguientes:

1. Exigencia de contabilización para la deducibilidad de las amortizaciones que existe en todos los países excepto Dinamarca, Holanda, Irlanda y Reino Unido.
2. Sólo pueden practicarse amortizaciones sobre aquellos activos que experimenten una reducción continuada de su valor. Por ello, los terrenos no pueden, en ningún caso,

ser amortizados. Por otro lado y en general, el goodwill y otros activos inmateriales tampoco pueden ser amortizados.

3. El comienzo de la amortización suele coincidir con la fecha de entrada en funcionamiento aunque, en algunos casos, se toma la fecha de adquisición del activo.
4. En la mayor parte de los países existen junto al método lineal un método de amortización degresiva que permite la concentración de las dotaciones por amortización en los primeros años de vida del activo. En Grecia, Italia y Portugal sólo es admitido el método lineal aunque en este último país pueden aplicarse, previa solicitud, otros métodos.

Por otra parte, en algunos países es posible la utilización de métodos diferentes a los dos anteriores en que suele tenerse en cuenta la utilización del activo.

5. El método lineal suele ser el sistema normal de amortización; obligatorio para aquellos activos a los que no se les puede aplicar el método degresivo.
6. La aplicación del método degresivo suele limitarse a cierto tipo de activos; por ejemplo, no es común que se permita la utilización de este método para los edificios que deben acogerse al sistema de amortización lineal. En casi todos los países la modalidad de método degresivo permitida es el sistema de porcentaje constante que consiste en aplicar un porcentaje fijo a la parte del valor del bien pendiente de amortizar; tal porcentaje suele definirse como un múltiplo del lineal. La excepción

a este tratamiento general se produce en algunos países, entre ellos España, en que además del método antes señalado se permite la utilización del sistema degresivo por suma de dígitos en que la amortización se calcula como el producto de la cuota por dígito por el número de años que quedan para terminar la vida útil del activo. La cuota por dígito se define, a su vez, como el cociente entre la base amortizable y la suma de dígitos  $(1+2+\dots+n)$ , siendo  $n$  el periodo de vida útil).

7. Respecto del tratamiento de los activos inmateriales, hay diferencias en los distintos países. No suele permitirse la amortización del fondo de comercio y, en general, sólo se permite la utilización del método lineal para este tipo de activos.
8. En general, la base utilizada para el cálculo de las amortizaciones es el coste histórico o precio de adquisición en donde se incluyen todas las cargas accesorias relacionadas como costes de instalación y montaje, I.V.A. no recuperable, etc. En ciertos casos se ha permitido el aumento de la base amortizable a través de normas de Regularización de Balances que, como hemos señalado antes, no han tenido carácter automático y no han logrado resolver los problemas planteados por la inflación. Dinamarca constituye una excepción a este tratamiento general ya que permite el aumento de la base amortizable según el incremento del índice de coste de la vida.

9. Respecto de los tipos de amortización, existen, por un lado, aquellos países en que tales tipos no son fijados de forma imperativa por las autoridades fiscales sino que se deja flexibilidad para que el contribuyente pueda aplicar las amortizaciones en función del desgaste experimentado por los activos. Por otra parte, en países como España, Grecia e Irlanda, los tipos están fijados por las autoridades fiscales. En España se aplican actualmente los tipos establecidos en las Tablas de la O.M. de 23 de febrero de 1965. En ellas se definen unos coeficientes y periodos máximos de los que se deducen coeficientes y periodos mínimos. Las amortizaciones deben situarse en la banda definida por tales mínimos y máximos, es decir, no se requiere la consistencia en la aplicación de las tasas siempre que no exceda de los límites.
10. La amortización acelerada está permitida por casi todas las legislaciones comunitarias. Aquí se ha entendido por amortización acelerada todo sistema que permite unas dotaciones por amortización anual que superen el desgaste efectivo del activo. Por tanto, las dotaciones por amortización por una cantidad superior a la derivada del método lineal para hacer frente a un desgaste especial del activo o a una utilización superior a la normal no es amortización acelerada. La aceleración suele admitirse para cierto tipo de activos o activos localizados en ciertas áreas en las cuales, por diferentes motivos, se desea fomentar la inversión.

### 2.3. CONCLUSION

La posibilidad de que las empresas deduzcan de sus ingresos unas dotaciones en concepto de amortización para el cálculo de la base imponible está plenamente justificada porque los elementos de activo se deprecian y esa depreciación es un coste más; legítimo a efectos fiscales. En la medida en que tales dotaciones se corresponden con el verdadero desgaste del activo, es decir, en la medida en que sean verdaderas, el impuesto será neutral; sin embargo el cálculo exacto es difícil y las autoridades fiscales se ven obligadas a utilizar métodos aproximativos de cálculo de las amortizaciones que pueden proporcionar dotaciones distintas a las reales y, por tanto, violar el principio de neutralidad. Con todo, el principal elemento distorsionador de la neutralidad es la existencia de mecanismos de amortización acelerada que, como hemos visto, existen en la mayor parte de los países europeos y que deben evitarse si se desea eliminar tal distorsión.

Las propuestas de reforma de las amortizaciones en el impuesto de sociedades que pueden derivarse del análisis previo son:

1. Eliminación de los mecanismos de incentivación de la inversión vía amortización acelerada, que distorsionan la neutralidad del impuesto, y, como han demostrado algunos estudios empíricos, han conseguido escasos resultados.
2. Permitir la indiciación del coste histórico de adquisición con algún índice de precios para acercar la

base amortizable al valor corriente del activo de tal modo que el monto de amortización acumulada pueda hacer frente a la reposición del activo evitando así la descapitalización de la empresa.

3. Permitir una mayor flexibilidad en el cálculo de las amortizaciones para que éstas puedan acercarse al verdadero desgaste del activo en pro de la deseada neutralidad del impuesto. En este sentido, y en el caso español, se impone la necesidad inmediata de sustituir las obsoletas tablas de depreciación utilizadas actualmente por otras que respondan mejor a la situación tecnológica del país.

### 3. PROBLEMAS PLANTEADOS POR LA INFLACION

La inflación provoca dos tipos principales de efectos perversos en los impuestos sobre la renta; el primero se produce como consecuencia de la progrevidad de la tarifa. La base imponible aumenta en términos nominales siendo gravada a tipos superiores con lo que se incrementan los impuestos reales pagados. Este efecto no tendrá una gran importancia en el impuesto de sociedades ya que estamos ante un impuesto generalmente proporcional o levemente progresivo. El segundo problema deriva de las dificultades de cálculo de ciertas partidas de la base en presencia de inflación. En los apartados siguientes se describen las principales partidas que son fuente de este problema.

### 3.1. VALOR DEL ACTIVO A AMORTIZAR

Los problemas que origina la inflación en el cálculo de las amortizaciones, debido a la definición de la base amortizable como el coste de adquisición, han sido tratados en el epígrafe anterior por lo que obviamos realizar aquí comentario adicional alguno.

### 3.2. VALORACION DE EXISTENCIAS

Otro de los problemas que plantea la inflación en el cálculo de la base imponible del impuesto es el de elegir la contabilización adecuada de las existencias a efectos de la determinación del coste de las ventas. Existen diferentes criterios contables de valoración de inventarios: el método FIFO (first in, first out) implica valorar el coste de las ventas de acuerdo con el coste más antiguo de las existencias. Por tanto, en épocas de inflación, el beneficio calculado como diferencia entre el precio de venta y coste FIFO de tal venta incluye dos componentes: el beneficio real y el componente monetario del mismo que sería la diferencia entre el coste originario de la mercancía y el coste actual. El método LIFO (last in, first out) implica valorar los inventarios de acuerdo con el coste de las últimas existencias compradas y, finalmente, el NIFO (next in, first out) valora los inventarios en función del coste de reposición. De estos tres métodos, el FIFO supone, como hemos dicho, incluir un componente monetario en el beneficio; su aplicación da lugar a un aumento ficticio

de la base imponible y, por consiguiente, a mayores impuestos; el LIFO elimina gran parte de ese componente monetario y, por último, el NIFO lo eliminará totalmente. Por tanto, si se desea que el impuesto de sociedades grave beneficios económicos y no haya elementos que inflen artificialmente la base imponible gravando beneficios ficticios será preciso que se permita la aplicación de métodos tipo NIFO o, al menos, tipo LIFO.

El tratamiento legislativo de este tema en los países de la C.E.E. se recoge en el cuadro 16 del que pueden extraerse las siguientes conclusiones:

1. En todos los casos, las existencias se valoran según el menor de dos valores: coste de adquisición o producción o precio de mercado.
2. Cuando no es posible la identificación física de los elementos que componen el inventario, suelen admitirse otros métodos de valoración de existencias. En concreto, el método FIFO es admitido en casi todos los casos mientras que el LIFO no está permitido en la mayor parte de los países y el NIFO en ninguno de ellos.

En resumen, aunque efectivamente los problemas planteados por la inflación en la valoración de existencias serán siempre de menor entidad que los que surgen con la valoración de los elementos de activo fijo, dada la mayor rotación de las primeras, será preciso llevar a cabo algún tipo de medida que elimine, o al menos suavice, el efecto de gravámen de unos beneficios ficticios. En este sentido, parece adecuada la posibilidad de aplicar el criterio LIFO de valoración de

inventarios. En España habrá que eliminar la prohibición del LIFO si es que de verdad se persigue ir hacia el gravámen de los beneficios económicos.

### 3.3. CONSIDERACION DEL ENDEUDAMIENTO

Los pagos de intereses de préstamos son una de las partidas deducibles para el cálculo de la base imponible del impuesto de sociedades. En época de inflación, el valor real de estos pagos se reduce; sin embargo, la empresa puede deducir todo el valor nominal lo que es considerado como demasiado generoso por algunos autores. Para lograr un adecuado tratamiento de estas cantidades sería preciso efectuar una adición a la base imponible o, en otros términos, una reducción de la cantidad que se permite deducir ajustando tal cantidad nominal a su valor real. Esta es la razón por la que comúnmente se afirma que la inflación beneficia a los deudores y perjudica a los acreedores. Estos últimos verán reducidos sus derechos en términos reales con el paso del tiempo y en presencia de inflación.

Se han planteado algunas soluciones de tipo teórico que aún no se han trasladado a la práctica fiscal; por ejemplo, se ha propuesto reducir las deducciones por intereses en una cantidad igual al producto de la tasa de inflación por la deuda neta de la empresa.

### 3.4. CALCULO DE LAS VARIACIONES PATRIMONIALES

La justificación para que exista un gravámen sobre las ganancias de capital o incremento en el valor del patrimonio está clara si nos atenemos a la definición de renta extensiva que analizamos en el primer epígrafe. Como afirma el profesor Fuentes: "es evidente que esas ganancias de capital por afectar al valor del patrimonio, están afectando igualmente al valor total de la renta y por ello, se deberían computar como un elemento constitutivo de ésta". Sin embargo, como es fácil intuir, las dificultades de cálculo de muchas de estas ganancias de capital al margen del mecanismo de mercado ha aconsejado que sólo se sometan a gravámen en el momento de su realización. Así, cuando se procede a la venta de un elemento de activo, se calcularía la variación patrimonial por diferencia entre el precio de enajenación y el precio de adquisición. El problema surge, de nuevo, cuando existe inflación. En este caso, el cálculo del incremento de patrimonio por el procedimiento señalado genera una ganancia de capital que puede tener un componente monetario importante o incluso puede que, en términos reales, no haya existido ganancia sino pérdida de capital. Para corregir este inconveniente bastaría con algún mecanismo de indicación del precio de adquisición del valor de los bienes de activo que tenga en cuenta la inflación producida entre el momento de adquisición y el de venta del mismo.

El tratamiento legislativo de este tema en los países de la C.E.E. se recoge en el cuadro 18 en el que puede observarse que seis de los doce países comunitarios aplican algún mecanismo de

corrección de los efectos adversos que la inflación causa sobre los incrementos de patrimonio. Los cuadros 17 y 19 completan un breve repaso que trata de efectuarse en relación al tema de las variaciones patrimoniales. En concreto, en el cuadro 17 se describe la forma de cómputo de las ganancias de capital mostrándose, en general, su consideración como renta ordinaria. El cuadro 19 describe el tratamiento que reciben las disminuciones de patrimonio que, en algunos casos, es diferente del general.

#### 4. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Tras el análisis teórico desarrollado en el primer apartado, hemos coincidido con otros autores en que el concepto más adecuado para constituir la base imponible en el impuesto de sociedades es el de beneficio económico. La definición legal de renta en los diferentes países suele coincidir con la renta total neta. Es esta discrepancia entre el concepto teórico idóneo y el concepto legal lo que origina toda una serie de propuestas de reforma de la base imponible de la sociedad. En concreto, se requiere la deducibilidad de todos los costes financieros, la eliminación del incentivo de exención de plusvalías por reinversión, la plena compensación de pérdidas y la deducción de la verdadera depreciación económica. Los problemas originados por la inflación se corregirán si se articulan mecanismos de indicación de los precios de adquisición de los activos, de las deudas y derechos de los

deudores y acreedores para ajustarlos a su valor real y la aplicación de métodos tipo LIFO en la valoración de existencias.

\*

CUADROS

\* Los cuadros que se recogen a continuación han sido citados a lo largo de la exposición anterior. Todos ellos son de elaboración propia utilizando datos contenidos principalmente en el "International Bureau of Fiscal Documentation" y están actualizados a diciembre de 1988.

## DIFERIMIENTO DEL GRAVAMEN

## EXENCION DE PLUSVALIA

ALEMANIA	SI	NO
BELGICA	SI	SI
DINAMARCA	SI	SI
ESPAÑA	NO	SI
FRANCIA	SI	NO
GRECIA	NO	SI
HOLANDA	SI	NO
IRLANDA	SI	SI
ITALIA	SI	NO
PORTUGAL	NO	NO
LUXEMBURGO	SI	NO
REINO UNIDO	SI	SI

BELGICA	<p>Ganancias de capital no realizadas.</p> <p>Ganancias de capital debidas a la inflación o plusvalías monetarias.</p> <p>Incrementos de patrimonio generados por catástrofes, expropiaciones... Condición: Reinversión de indemnización en un plazo de 3 años.</p> <p>Incremento patrimonio generado por el cambio de las acciones de una sociedad inmersa en un proceso de fusión, excisión... bajo ciertas condiciones.</p> <p>Incrementos de patrimonio generados por la transferencia de una o más sucursales desde una cía a otra, bajo ciertas condiciones.</p>
DINAMARCA	<p>Incrementos de patrimonio producidos desde el 15-5-79 por expropiación: Exentos; para incrementos de patrimonio generados antes de esta fecha se aplican normas especiales.</p> <p>Incrementos de patrimonio por siniestro: Exento. Condiciones: Utilización de la indemnización para la reconstrucción o reposición del elemento destruido.</p>
ESPAÑA	<p>Incrementos de patrimonio por la venta de activos fijos necesarios para el desarrollo de la actividad. Condiciones: Reinversión del total importe de la enajenación en activos de naturaleza similar. Plazo: 2 años con posibilidad de ampliación a 4 .</p> <p>Incompatibilidad de este incentivo con la deducción por inversiones en cuota.</p>

GRECIA	<p>Incrementos de patrimonio por la venta de maquinaria e instalaciones. Condiciones: Utilización del producto de la venta para la adquisición de maquinaria e instalaciones. Plazo: 2 años.</p>
IRLANDA	<p>Entidades exentas, entre otras, por los incrementos de patrimonio: Entidades de carácter benéfico, fondos de jubilación autorizados, mutualidades, entidades locales.</p> <p>Incrementos de patrimonio derivados de la transmisión de ciertos activos como bonos del gobierno.</p>
REINO UNIDO	<p>Incrementos de patrimonio derivados de la venta de bienes muebles por una cantidad inferior a 3.000 libras.</p> <p>Deudas en manos de su acreedor original a no ser que la deuda vendida sea un título.</p> <p>Ciertos títulos del gobierno británico y los bonos de ciertas sociedades en el R.U.</p>

DIFERIMIENTO EN EL GRAVAMEN DE LOS INCREMENTOS DE PATRIMONIO

ALEMANIA	<p>- Casos en que es posible: Incrementos de patrimonio generados por un acto fuera del control del contribuyente, bajo ciertas reglas. Incrementos de patrimonio producidos por transmisiones voluntarias</p> <p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Activos transmitidos: Acciones, edificios, activos mobiliarios depreciables... con vidas útiles &gt; 25 años y periodo de tenencia &gt; 6 años</li></ul> <p>Reinversión en ciertos activos nuevos en un plazo de 2 años, en general.</p> <p>Si la reinversión no se efectúa inmediatamente: Posibilidad de crear una reserva libre de impuestos en los próximos 2 años.</p> <p>La depreciación futura de los nuevos activos: Basada en el coste de adq. menos el incremento de patrimonio no gravado.</p>
BELGICA	<p>Aplicables a: Incrementos de patrimonio generados por. Transmisión de equipo, acciones y otras inversiones mantenidas por más de 5 años antes de la enajenación.</p> <p>Condiciones: Reinversión del precio de enajenación en activos materiales o inmateriales nuevos (no materias primas) en un periodo de 3 años.</p> <p>Aplicable constructores pero sólo en relación al inmovilizado que no es mercancía.</p> <p>No reinversión en plazo ⇒ Añadir a la B.I. el incremento de patrimonio y las sanciones.</p> <p>Estos incrementos de patrimonio son gravados a un tipo reducido 21,5 % .</p>
DINAMARCA	<p>Posibilidad de solicitar una prórroga para el pago del impuesto sobre el incremento de patrimonio.</p> <p>Condiciones: El activo vendido debe haber sido utilizado en el negocio.</p> <p>Adquisición de otro activo también utilizado en la actividad por un precio similar. Plazo: Dentro del año siguiente al de la venta del activo original.</p>

FRANCIA	<p>Incremento de patrimonio a c/ plz: Posibilidad de diferir el gravámen en un plazo de 3 años.</p> <p>Incrementos de patrimonio a l / plz: No posibilidad de diferimiento salvo cuando se hayan materializado con motivo de una indemnización por expropiación o demolición de un edificio. Plazo de diferimiento: 2 años.</p>
HOLANDA	<p>Aplicable a incrementos patrimoniales generados por transmisión (venta, destrucción,...) de un activo material.</p> <p>Condiciones: Indemnización o producto de la venta llevado a una reserva que será utilizada para la reposición del activo. Plazo máximo = 4 años.</p> <p>La base depreciable del activo nuevo es el precio de compra menos el importe de la reserva.</p>
IRLANDA	<p>Principales casos en que es aplicable:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Transferencia de activos entre miembros de grupos de sociedades</li><li>- Incrementos de patrimonio generados por la venta de determinados activos empresariales si existe reinversión en nuevos activos empresariales. Periodo de reinversión: 4 años a contar desde doce meses antes de la venta.</li></ul> <p>Todos los impuestos diferidos se gravan cuando finalmente los activos son vendidos y no reemplazados.</p> <p>Existen normas especiales aplicables a fusiones.</p>

<p style="text-align: center;">ITALIA</p>	<p>Aplicables a incrementos de patrimonio procedentes de la venta, cambio... de activos fijos empresariales depreciables.</p> <p>Condiciones:-Incrementos de patrimonio ingresados en un fondo especial</p> <p style="padding-left: 40px;">- Reinversión en activos depreciables. Plazo máximo = 2 años.</p> <p>Base depreciable para activos adquiridos utilizando el fondo especial = Aquella parte del coste del activo que exceda del fondo depreciable.</p>
<p style="text-align: center;">LUXEMBURGO</p>	<p>Aplicable a:</p> <p>Incrementos de patrimonio generados por activos fijos en caso de pérdida involuntaria. Condiciones: Asignación del incremento de patrimonio a una reserva y utilización para la adquisición de un nuevo activo. Plazo máximo = 2 años.</p> <p>Incrementos de patrimonio generados en transmisión voluntaria de activos que hayan estado en la compañía más de 5 años. Condiciones: Asignación del incremento de patrimonio a una reserva y utilización para la adquisición de un nuevo activo utilizado por un establecimiento permanente en Luxemburgo, plazo máximo = 2 años.</p> <p><math>\Delta</math> pat. generados por la revalorización de activos. Condiciones: Asignación del <math>\Delta</math> pat. a una reserva utilizada para compensar pérdidas de años anteriores o del año corriente o compensar la depreciación referida al <math>\Delta</math> pat. por revalorización.</p>
<p style="text-align: center;">REINO UNIDO</p>	<p>Principales casos en que es aplicable:</p> <p>- <math>\Delta</math> pat. generados en la venta de ciertos activos fijos. Condiciones: Reinversión en activos similares. Plazo: 1 año antes de la venta o 3 años después. Se difiere el gravamen hasta el momento de la venta del segundo activo.</p> <p>Transferencia de una empresa entre sociedades residentes en el R.U. bajo ciertas condiciones.</p> <p>Transformación de acciones o títulos en otros en el curso de una reorganización, fusión... bajo ciertas condiciones.</p>

ALEMANIA	<p>Saldo de pérdidas que no han podido ser compensadas con beneficios de los dos años anteriores: Compensables con renta imponible de los 5 ejercicios siguientes.</p> <p>Ley de Reforma Fiscal para 1.990 =&gt; compensación de pérdidas hacia adelante sin límite temporal.</p>
BELGICA .	<p>5 periodos impositivos siguientes, límite: 60 meses.</p> <p>Pérdidas compensables sin límite temporal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Obtenidas desde el 1-1-60 como consecuencia de catástrofes.</li> <li>- Generadas en los 5 primeros periodos impositivos para sociedades establecidas entre el 1-1-67 y 30-6-70 o desde 1-1-72</li> <li>- Generadas después de 1-1-76 como resultado de la obligación de amortización de los activos.</li> </ul>
DINAMARCA	<p>5 ejercicios siguientes.</p>
ESPAÑA	<p>5 años siguientes.</p>
FRANCIA	<p>5 periodos impositivos siguientes.</p> <p>Pérdidas derivadas de la depreciación de activos: Compensables con beneficios futuros sin límite temporal, bajo ciertas condiciones.</p>
GRECIA	<p>En general 3 años siguientes</p> <p>Sociedades industriales o productivas: 5 años.</p>

HOLANDA	<p>Pérdidas ordinarias: 8 ejercicios siguientes.  Pérdidas producidas en los primeros 6 años: no existe límite temporal (bajo ciertas condiciones)  Prioridad de las pérdidas ordinarias sobre las iniciales.</p>
IRLANDA,	<p>No existe límite temporal.</p>
ITALIA	<p>Compensación con renta de 5 ejercicios futuros sin necesidad de que se deriven de la misma fuente de renta.  No admitida a efectos del impuesto sobre la renta local.</p>
PORTUGAL	<p>5 años siguientes.  No admitida para sociedades con ventas anuales inferiores a 30 millones de escudos acogidas a métodos de estimación de bases imponibles.</p>
LUXEMBURGO	<p>5 años siguientes.  Obligación de compensar en el primer año si existen beneficios suficientes.  Para empresas de sectores económicos que sufren crisis estructural: Extensión de las normas de compensación. El 50 % de la depreciación de cualquier año puede ser compensado sin límite temporal.</p>
REINO UNIDO	<p>No existe límite temporal.  Excepciones, entre otras, pérdidas por compensación de existencias. Límite 6 años.  Compensación sólo con el mismo tipo de renta ⇒ ∇ pat. con △ pat.</p>

<p style="text-align: center;">ALEMANIA</p>	<p>Caracter obligatorio.                  Dos años.                  Límite = la menor de las cantidades:                  - 10 millones D.M.                  - Cantidad de renta antes de impuestos no distribuida de los dos años anteriores.                  A efectos del "trade income tax": No compensación hacia atrás.</p>
<p style="text-align: center;">BELGICA</p>	<p>No permitida.</p>
<p style="text-align: center;">DINAMARCA</p>	<p>No permitida.</p>
<p style="text-align: center;">ESPAÑA</p>	<p>No permitida.</p>
<p style="text-align: center;">FRANCIA</p>	<p>Posibilidad después de 31-12-84. Plazo:3 años.  <u>Condiciones:</u>                  - Sólo cuando la I. neta en activos depreciables en los 3 años anteriores » amort.practicadas en tales años.                  - Compensación sólo con beneficios no distribuidos.                  - No derecho a devolución sino a cto. impositivo con límites cuantitativos.</p>
<p style="text-align: center;">GRECIA</p>	<p>No permitida.</p>

<p>HOLANDA</p>	<p>Plazo:3 años.                  Prioridad de compensación con los beneficios del año mas antiguo.</p>
<p>IRLANDA</p>	<p>En general,1 año.                  Pérdidas de actividades con un comercio altamente fluctuante o generadas en el año terminal de la sociedad: 3 años.                  Las disminuciones de patrimonio no compensables hacia atrás.</p>
<p>ITALIA</p>	<p>No permitida.</p>
<p>PORTUGAL</p>	<p>No permitida.</p>
<p>LUXEMBURGO</p>	<p>No permitida.</p>
<p>REINO UNIDO</p>	<p>Periodo anterior de igual duración.                  Pérdidas generadas en los últimos 12 meses de una sociedad:                  Compensables con renta del mismo tipo de los 3 ejercicios anteriores.</p>

ALEMANIA	Terrenos Goodwill Participaciones mayoritarias	SI	Entrada en funcionamiento
BELGICA	Terrenos	SI	Primer día del pe- riodo de entrada en funcionamiento
DINAMARCA	Terrenos Goodwill adq. des- pués 1-7-82 Edif. oficinas y domic. cia (con ex- cepciones)	NO	
ESPAÑA	Terrenos Goodwill Ochos, traspaso Inmovilizaciones en curso Det. concesiones	SI	Inmov.material: Entr.en funcionam. Inmov.inmaterial: Fecha adquisición
FRANCIA	Terrenos Goodwill Marcas ciales Derechos arrenda- miento	SI	Mét.lineal: Entra- da en funcionam. Mét. degesivo: Fecha de entrega
GRECIA	Terrenos	SI	Entrada en funcionamiento
HOLANDA	Terrenos	NO	Entrada en funcionamiento
IRLANDA	Goodwill Minas Terrenos	NO	
ITALIA	Terrenos	SI	Entrada en funcionamiento
PORTUGAL	Terrenos Ciertos activos inmateriales	SI	Entrada en funcionamiento
LUXEMBURGO	Terrenos	SI	Entrada en funcionamiento
REINO UNIDO	Goodwill Marcas ciales. Terrenos Edif. no industr	NO	

<p>ALEMANIA</p>	<p>Lineal Degresivo Basado en la producción Otros metodos</p>	<p>HOLANDA</p>	<p>Lineal Degresivo Basado en la utilización del activo Amortización excepcional</p>
<p>BELGICA</p>	<p>Lineal Degresivo Basado en la utilización del activo Depreciación excepcional por el desgaste</p>	<p>IRLANDA</p>	<p>Lineal Degresivo</p>
<p>DINAMARCA</p>	<p>Lineal Degresivo Método basado en las reservas para inversión</p>	<p>ITALIA</p>	<p>Unicamente método lineal</p>
<p>ESPAÑA</p>	<p>Lineal Degresivo Planes especiales</p>	<p>PORTUGAL</p>	<p>Lineal en general Otros métodos previa solicitud</p>
<p>FRANCIA</p>	<p>Lineal Degresivo</p>	<p>LUXEMBURGO</p>	<p>Lineal Degresivo Basado en la utilización del activo</p>
<p>GRECIA</p>	<p>Unicamente método lineal</p>	<p>REINO UNIDO</p>	<p>Lineal Degresivo</p>

<p>ALEMANIA</p>	<p>Aplic. a todos los activos Obligatorio p<sup>a</sup> activos fi- jos inmobiliarios Posibilidad de amort.espe- ciales por obsolescencia No admitido cambio lineal- degresivo</p>	<p>HOLANDA</p>	<p>Método aplicable a todos los activos empresariales depreciables</p>
<p>BELGICA</p>	<p>Mét. normal de amortización Obligatorio p<sup>a</sup> activos a los q. no se les aplica el mét. degresivo No admitido cambio lineal- degresivo</p>	<p>IRLANDA</p>	<p>Método aplicable a edificios industriales</p>
<p>DINAMARCA</p>	<p>Aplicable a edificios Posibilidad de amortiz. especial por obsolescencia</p>	<p>ITALIA</p>	<p>Unico método permitido Aplicable a todos los activos amortizables</p>
<p>ESPAÑA</p>	<p>Método normal de amort. Aplicable a todos los ac- tivos amortizables Amort. según coeficientes y periodos máximos aprobados oficialmente</p>	<p>PORTUGAL</p>	<p>Aplicable, en general, a todos los activos amortizables</p>
<p>FRANCIA</p>	<p>Método normal de amort. Obligatorio p<sup>a</sup> activos a los que no se les aplica el mét. degresivo Posibilidad de cambio des de un sistema a otro</p>	<p>LUXEMBURGO</p>	<p>Método normal de amort. Obligatorio p<sup>a</sup> edificios y activos inmateriales Posibilidad de amort. extraordinaria por desgaste o pérdida excepcional</p>
<p>GRECIA</p>	<p>Unico método permitido Aplicable a todos los activos amortizables</p>	<p>REINO UNIDO</p>	<p>Método aplicable a edificios industriales</p>

<p style="text-align: center;">ALEMANIA</p>	<p>Aplicable sólo a activos fijos mobiliarios de naturaleza material                  Aplicable, en casos excepcionales, a edificios que cumplen ciertas condiciones de fecha de terminación                  Imposibilidad amortiz. especiales por obsolescencia                  Sistema de porcentaje constante                  Porcentaje constante = 3 x tasa lineal; tope = 30 %                  Posibilidad cambio degresivo-lineal excepto para edificios</p>
<p style="text-align: center;">BELGICA</p>	<p>Sistema de porcentaje constante                  Inversiones realizadas después 1-1-77: Aplicable a todo activo material o inmaterial con cualquier vida útil. Tipo máximo = 2 x tasa lineal                  Admitido cambio degresivo-Lineal cuando la cantidad de depreciación lineal excede de la depreciación degresiva del periodo</p>
<p style="text-align: center;">DINAMARCA</p>	<p>Aplicable a maquinaria                  Se utiliza el sistema de "pool" distinguiendo los activos adquiridos antes y después del 1 de enero de 1982</p>
<p style="text-align: center;">ESPAÑA</p>	<p>Activos a los que es aplicable: Nuevos, con vida útil <math>\geq 3</math> años, inmovilizado material (no edificios): maquinaria, instalaciones elementos de transporte, equipos de informática, inst. hoteleras...                  Sistemas de porcentaje constante y de suma de dígitos                  Tasa constante = Tasa lineal (obtenida a partir del periodo de amort. elegido) x factor de ponderación (distinto según el periodo de amort. elegido); tope inferior = 11 %</p>
<p style="text-align: center;">FRANCIA</p>	<p>Sistema de porcentaje constante. Tasa constante = tipo lineal x factor de ponderación (distinto según la vida útil del activo)                  Aplicable a ciertos activos nuevos con vida útil <math>\geq 3</math> años                  Aplicable ppalmente a activos industriales aunque los bancos también pueden aplicarlo a ciertos activos                  No aplicable a: bienes usados, automóviles, teléfonos, edificios diferentes a hoteles o construcciones ligeras con vida útil <math>&lt; 15</math> años</p>
<p style="text-align: center;">GRECIA</p>	<p>No permitido</p>

HOLANDA	<p>En principio aplicable a todos los activos empresariales con excepción de edificios (excluyendo hoteles)</p> <p>No se indica qué método degresivo se permite; por tanto cualquier método es admisible incluido el de porcentaje constante</p> <p>Tipos: No existen tipos especificados</p> <p>Permitido cambio degresivo-lineal, lineal-degresivo y degresivo-otros métodos, bajo ciertas condiciones</p>
IRLANDA	<p>Aplicable a planta y maquinaria</p> <p>Las amort. sobre planta y maquinaria se concedieron generalmente al 100 % en el año en que se incurrió en el gasto. Las máximas amort. se han ido reduciendo desde 1-4-88. Así, para periodos desde 1-4-89: 50 % inicial. El resto da derecho a amort. en los periodos siguientes a tipos entre 10 y 25 %</p> <p>En ciertos casos siguen siendo posibles amort. al 100 %</p>
ITALIA	<p>No permitido</p>
PORTUGAL	<p>No permitida, en general, la utilización de este método</p>
LUXEMBURGO	<p>Sistema de porcentaje constante</p> <p>Aplicable sólo cuando se demuestra que el método lineal no refleja con precisión la disminución del valor del activo</p> <p>No aplicable a edificios y activos inmateriales</p> <p>Porcentaje constante: 30 % o el triple del lineal (el menor de ellos), en general</p> <p>Posibilidad de amort. extraordinaria por desgaste o pérdida de valor excepcional</p>
REINO UNIDO	<p>Sistema de porcentaje constante</p> <p>Aplicable a planta y maquinaria</p>

<p>ALEMANIA</p>	<p>Aplicable únicamente el método lineal Goodwill: No amortizable</p>	<p>HOLANDA</p>	<p>Aplicable métodos lineal y degresivo Goodwill: Amortizable</p>
<p>BELGICA</p>	<p>Aplicables métodos lineal y degresivo</p>	<p>IRLANDA</p>	<p>Goodwill: No amortizable Patentes: Amort. en cantidades anuales iguales durante la vida de la patente; tope = 17 años</p>
<p>DINAMARCA</p>	<p>Goodwill amort.: Adquirido antes 1-1-87. Tipo = 15% anual Propiedad intelectual: Mét. lineal en periodo de contrato. Si no hay plazo especificado: 10 %</p>	<p>ITALIA</p>	<p>Aplicable únicamente el mét. lineal Goodwill: Mét. lineal, 5 años Patentes, marcas, know how: Amort. según periodo establecido en contrato. Si no hay plazo especificado: tope=20%</p>
<p>ESPAÑA</p>	<p>No aplicable mét. degresivo No amort.: Fondo de cio, derechos de traspaso,.... G.constitución, de primer establecimiento, entre otros, amortizables en un plazo máx. de 10 años</p>	<p>PORTUGAL</p>	<p>Aplicable únicamente el mét. lineal Ciertos activos inmateriales no son amortizables</p>
<p>FRANCIA</p>	<p>Aplicables mét. lineal y degresivo No amort.: Goodwill, marcas y dchos arrendamiento Gastos de formación: Deducibles en año inicial o amort. en un periodo ≤ 5 años</p>	<p>LUXEMBURGO</p>	<p>Aplicable únicamente el mét. lineal Patentes y goodwill: la base depreciable es el coste de adquisición salvo cuando el valor de mercado es inferior en que se toma éste.</p>
<p>GRECIA</p>	<p>Aplicable únicamente el mét. lineal Gastos de puesta en marcha y constitución, incluyendo intereses, amort. en un plazo máximo de 10 años</p>	<p>REINO UNIDO</p>	<p>Goodwill y marcas ciales: No amortizables Gasto realizado después de 31-3-86 en know y patentes de derecho a una amort. anual del 25 % por el método degresivo</p>

<p style="text-align: center;">ALEMANIA</p>	<p style="text-align: center;">Coste histórico de adquisición o producción</p>
<p style="text-align: center;">BELGICA</p>	<p>Coste histórico del activo que incluye costes relacionados los cuales pueden ser deducibles en el año en que se producen          No se incluyen cargas relacionadas con la financiación del activo salvo cuando se producen durante el periodo de construcción          Base depreciable máxima p<sup>a</sup> coches y furgonetas = 650.000 Bfrs.          Las subvenciones por compra de activos deben deducirse de la base</p>
<p style="text-align: center;">DINAMARCA</p>	<p>Activos inmobiliarios adquiridos después de 1-1-82:          Precio efectivo de compra          Otros activos fijos: Valor contable total de todos los activos de una categoría ± Ajustes (sistema de "pool")          Activos inmateriales: Precio nominal de adquisición          Dos primeros grupos: Indiciación de la base con el índice de coste de vida          Reglas distintas p<sup>a</sup> act.adquiridos antes y después de 1-1-82</p>
<p style="text-align: center;">ESPAÑA</p>	<p>Coste histórico o precio de adquisición          No se incluyen cargas financieras soportadas después de la entrega de los activos          Revaloración voluntaria con las Leyes de P.G.E. de 1981 y 1983</p>
<p style="text-align: center;">FRANCIA</p>	<p>En general, coste histórico que incluye costes accesorios salvo para activos revalorizados en que se tomará el nuevo valor          Base amortizable p<sup>a</sup> coches = 65.000 F          Para activos que han dado lugar a créditos fiscales a la inversión, la base es el coste neto de crédito fiscal          Para activos adquiridos entre 1970 y 1987 y financiados con subsidios del gobierno, la base es el coste del activo incrementado en el 50 % del subsidio</p>
<p style="text-align: center;">GRECIA</p>	<p>Coste histórico          1982: Revalorización obligatoria = Aumento de la base amortizable</p>

HOLANDA	<p>Coste histórico = Coste de adquisición o producción incrementado en todos los costes relacionados (instalación, transporte...) y mejoras y disminuido por el valor residual estimado al final de vida útil</p>
IRLANDA	<p>Coste histórico  Base depreciable máxima para vehículos a motor adquiridos después del 27-1-88 = 6.000 libras irlandesas  Para activos comprados después del 29-1-86, la base depreciable es el coste neto después de deducir las subvenciones</p>
ITALIA	<p>Coste histórico que incluye costes accesorios directamente cargados. No se deduce cualquier posible subvención recibida por la inversión</p>
PORTUGAL	<p>Coste histórico  Base depreciable máxima para vehículos de transporte de pasajeros = 1,5 mill. de escudos</p>
LUXEMBURGO	<p>Coste histórico más todas las cargas accesorias no recuperables  Bajo ciertas condiciones, se permite una base revalorizada ajustada. Se multiplica el coste histórico por un coeficiente que depende del año de adquisición del activo</p>
REINO UNIDO	<p>Coste histórico de adquisición menos (en el caso de activos que dan derecho a una amortización por el método degresivo) cualquier subvención obtenida en periodos anteriores</p>

ALEMANIA	<p>Existe una tabla general de tipos de amortización lineal que se aplica a todos los negocios junto con otras 90 tablas clasificadas por ramas de industria y comercio</p> <p>Los activos mobiliarios susceptibles de utilización individual con un coste &lt; 800 D.M. se amortizan en el año de adquisición</p>
BELGICA	<p>Los periodos y tipos lineales se fijan por acuerdos entre el contribuyente y la Administración fiscal</p> <p>La regla general es que el resultado se basa en el periodo normal de utilización del activo</p> <p>Existe gran flexibilidad en la fijación de tipos para dejar al contribuyente un margen de seguridad razonable</p>
DINAMARCA	<p>Amortización en el año de adquisición para activos (no edificios) con vida útil &lt; 3 años y activos con coste &lt; 4.300 Dkr. (independientemente de su vida útil)</p> <p>Los primeros años de actividad de la empresa: La deducción máxima es 200.000 Dkr</p> <p>Tipo máximo para activos (no edificios) adquiridos antes del 1-1-82: 30 %</p>
ESPAÑA	<p>Periodos y tipos máximos de amortización establecidos en la D.M. de 23-2-65. Flexibilidad únicamente dentro de los márgenes establecidos por las tablas</p> <p>No existe un mínimo coste unitario por debajo del cual puedan amortizarse los activos en el año de adquisición</p>
FRANCIA	<p>No existen tasas oficiales</p> <p>Los tipos de amortización se calculan de acuerdo con la costumbre de cada industria</p> <p>Los tipos que no resulten exagerados serán aceptados ⇒ Flexibilidad</p> <p>Maquinaria y equipo de oficina con valor 2.500 Ffr. se amortizan en el año de adquisición</p>
GRECIA	<p>Tipos fijados por las autoridades con carácter obligatorio</p> <p>Hoy en vigor los tipos fijados en 1973</p> <p>Las sociedades de ciertos sectores específicos pueden utilizar los tipos básicos incrementándolos entre un 20 y 150 % en función del tipo de actividad y del número de turnos de trabajo</p>

TIPOS DE AMORTIZACION. GENERALIDADES

<p>HOLANDA</p>	<p>No existen tipos preestablecidos por las autoridades fiscales                  ⇒Flexibilidad                  Los periodos y tipos de amortización serán aceptados siempre que no sean excesivos                  En general, tipo basados en el periodo normal de utilización del activo                  Ciertos gastos en inversiones de pequeña cuantía: Amortizables en el año de adquisición</p>
<p>IRLANDA</p>	<p>En general, los tipos de amortización están fijados por las autoridades fiscales</p>
<p>ITALIA</p>	<p>Existen tablas de coeficientes establecidos por el Ministerio de Hacienda para los distintos tipos de industrias                  Los tipos está fijados en función del desgaste del activo en cada área de producción                  Los activos con coste ≤ 50.000 liras son amortizables totalmente en el año de adquisición</p>
<p>PORTUGAL</p>	<p>Los tipos aceptables vienen a coincidir con los usuales en las prácticas mercantiles e industriales</p>
<p>LUXEMBURGO</p>	<p>La amortización se calcula en función de su coste y de la vida útil esperada teniendo en cuenta el desgaste del activo. No hay vidas fijas                  No se han establecido tipos específicos por el mét. lineal ya que el tipo dependerá del periodo de utilización del activo ⇒ Flexibilidad</p>
<p>REINO UNIDO</p>	<p>Los tipos de amortización se determinan reglamentariamente y no están relacionados con la vida útil estimada de los activos excepto cuando se aplica el método de agotamiento</p>

ALEMANIA	ESPAÑA
<p>Terminación después 31-12-24: 2 %                      " antes 1-1-25: 2,5 %                      Vida útil &lt;40 años → Porcent. mayores                      Edificios con mét. degesivo:                      Año terminación y 11 sig.: 3,5 %                      Sig. 20 años : 2 %                      Sig. 18 años : 1 %                      Tiendas y almacenes : 3,33 %                      Edificios prefabricados: 4-10 %</p>	<p>Edificios ind. y almacenes: 3 %                      (Máximo 50 años)                      Edificios oficina: 2 % (Máximo 75 años)</p>
BELGICA	FRANCIA
<p>Edificios comerciales (incluyendo edificios p<sup>a</sup>. oficinas): 3 %                      Edificios industriales y garajes: 5%</p>	<p>Edificios comerciales: 2 a 5 %                      " industriales: 5 %                      Viviendas de trabajadores: 3 a 4 %</p>
DINAMARCA	GRECIA
<p>Edif. y almacenes p<sup>a</sup> agricultura, granjas, comercio al por menor...: 6 % anual hasta el 60 % de base; después 2 % anual                      Centros de diversión, hoteles, escuelas, garajes... : 4 % anual hasta el 40 % de base; después 1 %                      Edif., inst. adquiridas antes de 1-1-82; Id. a anteriores Lím. tipo superior sólo utilizable durante los 10 primeros años</p>	<p>Fábricas y anexos: 8 %                      Otros edificios: 5 %</p>

TIPOS COMUNES DE AMORTIZACION. EDIFICIOS

HOLANDA	PORTUGAL																																	
Edificios comerciales: 1,5 a 3 % " industriales: 1,5 a 3 %																																		
IRLANDA	LUXEMBURGO																																	
Hoteles, granjas y edificios para producción intensiva de ganado (lineal): 10 % Otros edificios (lineal): 4 %	Edificios de oficina: 2 % " industriales: 3 %																																	
ITALIA	REINO UNIDO																																	
Edificios industriales: 3 % " ligeros, almacenes etc.: 10 %	<table border="0"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;"><u>inicial</u></th> <th style="text-align: center;"><u>A.anual</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Edif. industriales</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Nuevos det. zonas</td> <td style="text-align: center;">100</td> <td style="text-align: center;">25</td> </tr> <tr> <td>" (otros)</td> <td style="text-align: center;">--</td> <td style="text-align: center;">4</td> </tr> <tr> <td>Usados</td> <td style="text-align: center;">--</td> <td style="text-align: center;">4</td> </tr> <tr> <td>Hoteles (nuevos)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ciertas zonas</td> <td style="text-align: center;">100</td> <td style="text-align: center;">25</td> </tr> <tr> <td>Otros</td> <td></td> <td style="text-align: center;">4</td> </tr> <tr> <td>Edif. no industriales (nuevos)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ciertas zonas</td> <td style="text-align: center;">100</td> <td style="text-align: center;">25</td> </tr> <tr> <td>Edif. agric y forest.</td> <td style="text-align: center;">--</td> <td style="text-align: center;">4</td> </tr> </tbody> </table>		<u>inicial</u>	<u>A.anual</u>	Edif. industriales			Nuevos det. zonas	100	25	" (otros)	--	4	Usados	--	4	Hoteles (nuevos)			Ciertas zonas	100	25	Otros		4	Edif. no industriales (nuevos)			Ciertas zonas	100	25	Edif. agric y forest.	--	4
	<u>inicial</u>	<u>A.anual</u>																																
Edif. industriales																																		
Nuevos det. zonas	100	25																																
" (otros)	--	4																																
Usados	--	4																																
Hoteles (nuevos)																																		
Ciertas zonas	100	25																																
Otros		4																																
Edif. no industriales (nuevos)																																		
Ciertas zonas	100	25																																
Edif. agric y forest.	--	4																																

ALEMANIA	ESPAÑA
<p>Maquinaria: 10 %                      Equipo oficina: 20 %                      Mobiliario Oficina: 10 %                      Ordenadores: 20 %                      Vehículos: 20-25 %                      Patentes: 14-20 %</p>	<p>Maq. inst. de aire acondicionado, ascensores y equipo: 8 % (máx. 18 años)                      Herramientas: 20 % (máx. 8 años)                      Laboratorio, telex, eq. telefónico, máquinas de escribir: 10% (máx. 15 años)                      Hardware: 15 % (máx. 12 años)                      Inst. oficina: 6 % (máx 25 años)                      Camiones: 10 % (máx 15 años)                      Vehículos: 14 % (máx 11 años)</p>
BELGICA	FRANCIA
<p>Equipo oficina: 10 %                      Maquinaria y equipo: 10 a 33 %                      " especial: 12,5 %                      Vehículos: 20 %                      Patentes: En función de expectativa de vida Máx.= 30 años</p>	<p>Maquinaria: 10 a 20 %                      Mobiliario: 10 %                      Equipo oficina: 10 a 15 %                      Ordenadores y equipo telecomunicaciones: 20 %                      Vehículos: 20 a 25 %                      Patentes: 20 %</p>
DINAMARCA	GRECIA
<p>Tipos diferentes con un máximo anual del 30 %                      Goodwill: 15 % anual                      Propiedad intelectual y otros intangibles: periodo de duración del contrato o 10 % si el periodo no está especificado</p>	<p>Maquinaria de empresas industriales: 10 a 15 %                      Aparatos aire acondicionado y calefacción central: 10 %                      Herramientas: 100 %</p>

HOLANDA	PORTUGAL
<p>Maquinaria y equipo: 10 %                      Equipo de oficina: 10 %                      Vehículos: 20 %                      Patentes: Depende de su expectativa de vida</p>	
IRLANDA	LUXEMBURGO
<p>Vehículos a motor (mét.degresivo): 20 o 40 %                      Otra planta (mét.degresivo): 10 a 25 %                      G. adquisición activos minerales cualificados:Según vida útil de la mina. Tope = 20 años                      Adiestram.de personal(lineal):1/3                      Patentes (lineal):1/7.Tope=Periodo para el que se ha adquirido el derecho</p>	<p>Planta: 8 - 12 %                      Vehículos: 16 a 25 %</p>
ITALIA	REINO UNIDO
<p>Planta y maquinaria general:10 %                      Maquinaria específica: 12,5 %                      Herramientas y equipo laboratorio: 40 %                      Mobiliario y maquinaria de oficina ordinaria: 12 %                      Maquinaria oficina electrónica: 18 %                      Vehículos a motor: 20 %</p>	<p>Planta y maq. nueva o usada: 25 %                      Planta arrendada a l/plz. a sujetos fuera del ámbito del impuesto: 10 %                      Activos p<sup>a</sup>. la investigación científica: 100 %                      Know how: 25 %                      Patentes: 25 %</p>

<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">ALEMANIA</p>	<p>Principales casos en que aplicable:</p> <p>Activos fijos amortizables que pertenecen a establecimientos de Berlín oeste.</p> <p>Cierto tipo de instalaciones mineras</p> <p>Equipo para evitar la polución del agua y del aire, supresión del ruido, etc.</p> <p>Barcos y aviones para el transporte internacional en ciertas condiciones</p> <p>Activos fijos amortizables localizados cerca de la frontera de Alemania del Este</p>
<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">BELGICA</p>	<p>Principales casos en que es aplicable:</p> <p>Barcos tanto nuevos como de segundo mano</p> <p>Planta y maquinaria utilizada para la investigación científica</p> <p>Activos reales comprados, destruidos y reconstruidos para edificios bancarios</p> <p>Costes relativos a la creacción de una compañía (deducibles en el primer año)</p> <p>Edificios industriales, maquinaria y equipo situado en áreas de desarrollo especial.</p>
<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">DINAMARCA</p>	<p>Posibilidad de amortización anticipada antes de la fecha de la entrega para grandes inversiones de capital. Características:</p> <p>Aplicable a edificios y sus instalaciones, maquinaria, barcos, entre otros activos</p> <p>Coste de adquisición del activo &gt; 700.000 Dkr</p> <p>Entrega del activo en un plazo &lt; 4 años</p> <p>Coste de adquisición máximo a ser amortizado antes de la entrega: 30 % del exceso sobre 700.000 Dkr con un máximo del 15 % anual</p> <p>Existen normas especiales aplicables a barcos</p>

<p>ESPAÑA</p>	<p>Posibilidad de libertad de amortización cuando se cumplan ciertos requisitos para los activos siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Activos mineros</li> <li>Activos de sociedades de explotación de hidrocarburos</li> <li>Activos de sociedades de interés preferente y fomento forestal</li> <li>Activos adquiridos entre el 5 de mayo de 1985 y fin del año 1985</li> </ul>
<p>FRANCIA</p>	<p>Principales casos en que es aplicable:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Edificios utilizados para la investigación y suscripción de acciones de sociedades dedicadas a la investigación</li> <li>Edificios industriales y comerciales nuevos autorizados</li> <li>Construcciones inmobiliarias utilizadas para la prevención de la polución del aire y del agua</li> <li>Acciones de determinadas sociedades autorizadas por el gobierno</li> <li>Planta ahorradora de energía o de materias primas</li> </ul>
<p>GRECIA</p>	<p>Las sociedades de ciertos sectores específicos: artesanía, hoteleras, mineras..., pueden amortizar utilizando los tipos básicos incrementándolos voluntariamente en porcentajes que oscilan entre el 20 y 150 % de los tipos legales básicos en función del tipo de actividad desarrollada, del área en que se desarrolla tal actividad y del número de turnos de trabajo establecidos. Esta tasas incrementadas son aplicables desde el 16 de junio de 1982 al 31 de diciembre de 1992</p>

<p>HOLANDA</p>	<p>La utilización de métodos de amortización acelerada no está permitida en la actualidad. Desde el 24 de mayo de 1978, los métodos de amortización acelerada y de subvenciones por inversión fueron sustituidos por incentivos a la inversión en forma de créditos impositivos</p>
<p>IRLANDA</p>	<p>Aplicable sobre la planta, maquinaria y edificios industriales, todos ellos nuevos y utilizados en la actividad</p> <p>El coste de la planta y edificios puede llegar a ser deducido plenamente de los beneficios del año contable en que se compraron; alternativamente, se puede solicitar cualquier tipo de amortización que sea más grande que la subvención de capital normal anual</p> <p>En los últimos años se han reducido las deducciones máximas por amortización aunque sigue siendo posible, bajo ciertas condiciones, la deducción inicial del 100 %</p>
<p>ITALIA</p>	<p>Las tasas máximas de amortización ordinaria pueden ser incrementadas en cada periodo impositivo si los bienes son utilizados más intensivamente de lo normal y en proporción a tal utilización. Esta amortización puede ser solicitada en el primer periodo fiscal y en los dos siguientes por una cantidad que no supere el 15 % del coste en cada periodo. El sistema descrito no constituye amortización acelerada en el sentido de una amortización por una cantidad que supera el desgaste efectivo del activo</p>

<p style="text-align: center;">PORTUGAL</p>	<p>Las autoridades pueden permitir la aplicación de la amortización acelerada como una forma de incentivo fiscal; en concreto, es admisible la amortización acelerada de los elementos de activo utilizados en más de un turno normal de trabajo diario, que según nuestra definición, no es amortización acelerada</p>
<p style="text-align: center;">LUXEMBURGO</p>	<p>La amortización acelerada sólo está permitida para las inversiones realizadas entre el 1-1-84 y 1-1-89 que están relacionadas con el ahorro de agua, eliminación o reducción de aguas residuales, gases, humos, ruido, polvo, etc. y ahorro de energía</p>
<p style="text-align: center;">REINO UNIDO</p>	<p>Es posible la amortización acelerada a diferentes tasas de acuerdo con el tipo y localización del activo y los propósitos para los que es utilizado. Se concede por medio de una deducción impositiva que puede ser alternativa o adicional a las subvenciones anuales por amortización.</p> <p>El gasto en investigación científica, actividades de minería en polos de desarrollo y edificios en áreas especiales origina el derecho a la amortización inmediata en el periodo en que se incurre en el gasto</p>

<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">ALEMANIA</p>	<p>Valoración según el menor de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Coste de adquisición o producción</li> <li>- Precio de mercado.</li> </ul> <p>FIFO y LIFO: En general, no aceptables salvo que el resultado no difiera del obtenido con los criterios fiscales.</p> <p>Valoración según coste medio ponderado: Admitida cuando no sea posible una identificación física de los elementos que componen el inventario.</p>
<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">BELGICA</p>	<p>Valoración al menor de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Coste de adquisición.</li> <li>- Valor de mercado.</li> </ul> <p>FIFO y LIFO: Aceptables fiscalmente.</p> <p>Materias primas y productos manufacturados sujetos fluctuaciones considerables de precios en el mercado mundial: Se permite una valoración inferior Ej. Productos textiles.</p>
<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">DINAMARCA</p>	<p>Valoración según el menor de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Valor de mercado.</li> <li>- Precio de adquisición o producción</li> </ul> <p>FIFO: Admitido.</p> <p>LIFO: No admitido.</p> <p>Después de la valoración, una reserva del 30% del valor es deducible de la renta imponible.</p>

ESPAÑA	<p>Valoración según el menor de:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Coste de adquisición o producción</li><li>- Valor de mercado.</li></ul> <p>Sistemas de determinación de costes unitarios admitidos:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Coste medio unitario.</li><li>- Coste medio variable, en algunos casos.</li><li>- Identificación de partidas.</li></ul> <p>LIFO y NIFO: No aceptados fiscalmente.</p>
FRANCIA	<p>Valoración según el menor de:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Coste de adquisición o producción</li><li>- Precio de mercado.</li></ul> <p>Aceptados: Valoración según coste medio de adquisición y FIFO. No aceptado: LIFO.</p>
GRECIA	<p>Valoración según el menor de:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Coste de adquisición.</li><li>- Precio de mercado.</li></ul> <p>Valoración en grupo: Aceptable cuando las existencias son similares en tipo y precio. FIFO y LIFO: Aceptados. Una vez elegido un método, no se permite, en general, el cambio de un método a otro.</p>

<p style="text-align: center;">HOLANDA</p>	<p>Valoración según el menor de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Coste adquisición.</li> <li>- Precio de mercado.</li> </ul> <p>FIFO, LIFO y coste medio de adquisición: Admitidos.</p> <p>En general, gran flexibilidad en la elección de método de valoración y cambio desde un sistema a otro siempre que se demuestre que estos criterios están de acuerdo con las prácticas habituales del negocio y se apliquen consistentemente.</p>
<p style="text-align: center;">IRLANDA</p>	<p>Valoración según el menor de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Coste de adquisición.</li> <li>- Precio de mercado.</li> </ul> <p>FIFO: Admitido. LIFO: No admitido.</p>
<p style="text-align: center;">ITALIA</p>	<p>Valoración según el menor de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Coste de adquisición.</li> </ul> <p>LIFO: Admitido.</p> <p>Las sociedades pueden utilizar cualquier criterio contable de valoración sujeto a la condición de que tal valor no sea inferior al calculado según el método LIFO.</p>

LUXEMBURGO	<p>Valoración según el menor de:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Coste de adquisición.</li><li>- Precio de mercado.</li></ul> <p>LIFO y FIFO: Permitidos sólo si la situación del negocio justifica tal sistema.</p> <p>Método de coste medio ponderado: Admitido.</p>
PORTUGAL	<p>Valoración según el menor de:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Coste de adquisición.</li><li>- Precio de mercado.</li></ul> <p>FIFO: Admitido.</p> <p>LIFO: Permitido fiscalmente si también se utiliza contablemente.</p>
REINO UNIDO	<p>Valoración según el menor de:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Coste de adquisición.</li><li>- Precio de mercado.</li></ul> <p>Se acepta cualquier criterio de valoración siempre que se demuestre que se adopta de forma consistente y que no está en grave conflicto con la legislación fiscal.</p> <p>FIFO: Admitido cuando no es posible una determinación individual del valor de los elementos inventariados.</p> <p>LIFO: No admitido.</p>

ALEMANIA	Renta ordinaria	HOLANDA	Renta ordinaria.
BELGICA	Renta ordinaria, en general Impuesto especial bajo ciertas condiciones.	IRLANDA	Impuesto especial sobre los incrementos de patrimonio con regímenes distintos para incrementos a corto y largo plazo.
DINAMARCA	Renta ordinaria.	ITALIA	Renta Ordinaria.
ESPAÑA	Renta ordinaria.	PORTUGAL	Impuesto específico sobre los incrementos de patrimonio al tipo general del 12 % .
FRANCIA	Impuesto específico con régimen distinto para incrementos a corto y largo plazo.	LUXEMBURGO	Renta ordinaria.
GRECIA	Gravados separadamente a un tipo reducido: 30 % .	REINO UNIDO	Renta ordinaria.

ALEMANIA	NO
BELGICA	<p>Aplicación de un coeficiente al precio de adquisición que varía con el año de la compra.</p> <p>Aplicable a aumento patrimonial por transmisión de inmovilizado, equipo, participaciones y otros títulos que fueron utilizados por la compañía durante más de 5 años.</p> <p>No aplicable a inmuebles cuando tomen el carácter de mercancía.</p>
DINAMARCA	<p>Aplicación de un índice al precio de adquisición que varía con el año de la compra.</p> <p>Activos depreciables adquiridos desde 1-1-82: el precio de adquisición y la depreciación están sometidos a indicación.</p>
ESPAÑA	NO
FRANCIA	NO
GRECIA	NO

HOLANDA	NO
IRLANDA.	<p>Aplicación de un coeficiente, que varía con el año de la compra, al precio de adquisición.</p> <p>Activos adquiridos antes de 6-4-74: Se toma como precio de adquisición el valor de mercado en esa fecha.</p> <p>El mecanismo de indicación no puede convertir un <math>\Delta</math> pat. en una <math>\nabla</math> pat. o aumentar la <math>\nabla</math> pat.</p>
ITALIA	NO
PORTUGAL	<p><math>\Delta</math> pat. derivados de la venta de activos materiales de las empresas: Se multiplica el valor neto contable por un índice de precios oficial. Este índice se actualizará cada año.</p>
LUXEMBURGO	<p>En el caso de cese de la actividad o liquidación, debe tomarse como precio de adquisición de los edificios y terrenos el valor contable revalorizado que es el producto del coste histórico por un índice que expresa el incremento de coste de vida. Estos índices se revisan cada 2 años.</p>
REINO UNIDO	<p>Activos adquiridos antes de 31-3-82: Se toma como precio de adquisición el valor de mercado en esa fecha.</p> <p>Desde 1.982: Indicación con el índice de precios al por menor.</p>

ALEMANIA	Tratadas como pérdidas ordinarias.
BELGICA	Tratadas como pérdidas ordinarias.
DINAMARCA	<p>El tratamiento depende del activo transmitido.</p> <p>Edificios y sus instalaciones: No deducibles.</p> <p>Propiedad intelectual: Plenamente deducible.</p> <p>Títulos mantenidos más de 3 años: No deducibles.</p> <p>Pérdida obtenida antes de 1.984: Deducible sólo hasta el punto en que exceda de la cantidad de dividendos exentos de impuestos.</p>
ESPAÑA	Tratadas como pérdidas ordinarias.
FRANCIA	<p>Disminución patrimonial a corto plazo: Deducible de la renta imponible del año corriente. Si esta renta es insuficiente son tratadas como pérdidas ordinarias.</p> <p>Disminución patrimonial a largo plazo: Compensado con los incrementos patrimoniales de los próximos 10 años o con la reserva especial de incrementos pat. a l/plz.(ya sujeta al impuesto).</p>
GRECIA	Deducibles de los beneficios del año en que tales pérdidas se han producido y no de beneficios de años futuros.

HOLANDA	Tratadas como pérdidas ordinarias.
IRLANDA,	<p>Compensados con las ganancias del mismo año. Cualquier excedente compensable en el futuro.</p> <p>No compensación hacia atrás.</p> <p>Las <math>\nabla</math> pat. generadas en activos distintos de los "development land " no compensables con <math>\Delta</math> pat. de estas áreas; pero sí al revés</p> <p>Las <math>\nabla</math> pat. de una cía del grupo no compensables con las <math>\Delta</math> pat. de otras cías del grupo, pero los activos pueden ser transferidos.</p>
ITALIA	Tratadas como pérdidas ordinarias.
PORTUGAL	<p>Compensables con <math>\Delta</math> pat. del mismo año.</p> <p>No permitida compensación hacia adelante ni hacia atrás.</p>
LUXEMBURGO	Tratadas como pérdidas ordinarias.
REINO UNIDO	<p>Compensables con <math>\Delta</math> pat. del mismo o de periodos siguientes.</p> <p>No compensables con renta o <math>\Delta</math> pat. de periodos pasados.</p>

CAPITULO IV

INVERSION E IMPUESTO DE SOCIEDADES

En el presente capítulo, vamos a estudiar la relación que existe entre la inversión y el impuesto de sociedades, es decir, se trata de analizar la influencia que el impuesto de sociedades y las normas específicas a él asociadas ejercen sobre la decisión de inversión de la empresa. Obviamente, no será posible el análisis de esa influencia sin el conocimiento previo de la estructura de la función de inversión y los factores determinantes de la misma, temas que serán tratados en los dos primeros epígrafes. La influencia de los impuestos societarios y personales sobre la decisión de inversión, que se analiza en el epígrafe tercero, depende de la teoría de la inversión considerada. Aunque se efectuará un breve repaso de los efectos generados bajo distintas teorías, nos centraremos en la teoría neoclásica de Jorgenson que es la de mayor influencia tanto en el análisis teórico como empírico.

Por último, el epígrafe cuarto se centra en el estudio de unas medidas articuladas por la legislaciones fiscales para influir sobre el comportamiento inversor de las empresas. Nos referimos a los incentivos fiscales a la inversión. Tras efectuar una clasificación de los incentivos a la inversión, y una descripción de los de carácter fiscal de mayor uso, se resume el tratamiento específico del tema en los países de la C.E.E.

## 1. ESTRUCTURA DE LA FUNCION DE INVERSION

La inversión neta efectuada por una empresa en un periodo puede definirse como el incremento en el conjunto de bienes de capital respecto del capital que la empresa poseía al iniciarse dicho periodo. Por consiguiente, la inversión es una variable flujo cuya contrapartida como variable stock es el capital que, a su vez, generará un flujo de servicios productivos. En un momento determinado del tiempo, la empresa posee un stock de capital que, por lo general, diferirá del deseado para ese momento. Se plantea entonces de qué forma se llega del stock de capital existente al deseado. Más en concreto, se trata de especificar el ritmo temporal al que la empresa pretende eliminar la diferencia entre el stock de capital existente y el deseado. La tasa de ajuste determina cuanto gastan las empresas para aumentar el stock de capital en cada periodo; esto es, determina la tasa de inversión neta. Ahora bien, si una vez decidido el stock de capital deseado, la empresa invirtiese la cantidad suficiente como para alcanzar instantáneamente ese stock o, en otros términos, si el flujo de inversión alimentase instantáneamente el stock de capital, nuestro problema se simplificaría notablemente. Ocurre, sin embargo, que existen razones por las cuales tal ajuste no es instantáneo. Analizaremos aquí dos tipos de razones: en primer lugar, la existencia de costes de ajuste aconsejan a la empresa que varíe su stock de capital de modo gradual en lugar de hacerlo inmediatamente para evitar incurrir en unos costes de ajuste infinitamente elevados. En segundo lugar, y aunque no se

utilice expresamente la teoría basada en los costes de ajuste, se puede aceptar que existen retardos entre el momento en que la empresa desea un determinado stock de capital y el momento en que dicho capital está realmente disponible para su utilización en el proceso productivo. Cualquiera de los dos motivos antes expuestos hace que el proceso de inversión se configure como un proceso de ajuste parcial al stock de capital deseado. En los dos apartados siguientes se determina la forma concreta de esos mecanismos de ajuste parcial bajo las dos hipótesis de existencia de costes de ajuste y existencia de retardos.

Pero antes de concluir esta introducción es preciso dejar bien claro que el fenómeno de la inversión es un fenómeno esencialmente dinámico en el que intervienen consideraciones a largo plazo.

### 1.1. EXISTENCIA DE COSTES DE AJUSTE

Como ya hemos señalado, la existencia de costes de ajuste aconsejan a la empresa que varía su stock de capital de modo gradual en lugar de hacerlo instantáneamente para evitar incurrir en unos costes de ajuste infinitamente elevados. En efecto, el proceso de inversión genera unos costes de ajuste que serán tanto mayores cuanto mayor sea la tasa de inversión, es decir, cuanto más rápidamente trate de ajustarse el stock de capital existente al deseado. Estos costes son, en parte, externos y, en parte, internos. Los primeros derivan de que la empresa tendrá que pagar precios crecientes a sus proveedores

si compite para acelerar el ritmo de inversión. Los costes internos se deben a la desviación de recursos que impone en la empresa la incorporación de nuevos bienes de capital y pueden ser medidos como una reducción del volumen de producción disponible para la venta. Incorporemos los costes de ajuste al problema de maximización de la empresa y veamos cual es la estructura de la función de inversión que se obtiene de la solución de este problema.

El objetivo de la empresa es maximizar su valor neto actual. Veamos la forma concreta que adopta la función a maximizar, pero antes enunciemos los supuestos en que se basa el análisis:

1. La empresa es competitiva, es decir, toma como dados los precios de factores y de producto.
2. No existen impuestos.
3. El mercado de capitales es perfecto de modo que las empresas no tienen restricciones de liquidez.
4. No existe incertidumbre.
5. La función de producción es del tipo:

$$x_t = F(L_t, K_t)$$

siendo  $x_t$  el volumen de producción en  $t$

$L_t$  y  $K_t$  las cantidades de trabajo y capital aplicadas a la producción en el periodo  $t$ .

Se cumple que:  $F_L, F_K > 0$

$$F_{KK}, F_{LL} < 0$$

No existe progreso tecnológico.

6. El trabajo es un factor de producción perfectamente variable.

7. El capital se deprecia en el tiempo a una tasa continua  $\delta$  de modo que:  $0 < \delta < 1$ . Además la incorporación de capital a la empresa lleva asociados unos costes de ajuste que serán tanto mayores cuanto más se pretende acelerar el proceso de inversión. En efecto, la función de costes de ajuste es una función del tipo:  $C = C(\dot{K}_t)$  siendo  $\dot{K}_t = dK/dt$  el ritmo temporal de la inversión neta. Esta función tiene las siguientes características:

- a.  $C(0) = 0$ , es decir, si se mantiene el stock de capital, no existen costes de ajuste como parece evidente.
- b.  $C'(\dot{K}_t) > 0$ , es decir, se trata de una función creciente. A medida que aumenta la inversión neta, aumentan los costes de ajuste.
- c.  $C''(\dot{K}_t) > 0$ , es decir, es una función convexa por lo que aumentos en la inversión neta generan incrementos más que proporcionales en los costes de ajuste. Es precisamente esta convexidad de la función de costes de ajuste la que justifica el hecho de que el ajuste del stock de capital existente al deseado se produzca de modo gradual.

Vamos a tratar estos costes como una reducción en el nivel de producción que puede alcanzar la empresa en cada periodo.

Una vez establecidos los supuestos en que se fundamenta nuestro análisis, expresamos la función a maximizar por parte de la empresa que será la siguiente:

$$\text{Max} \int_0^{\infty} \left[ p_t F(L_t, K_t) - p_t C(\dot{K}_t) - \omega_t L_t - q_t I_t \right] e^{-it} dt$$

donde  $p_t$ ,  $\omega_t$  y  $q_t$ , expresan, respectivamente, los precios del producto final, del trabajo y de los bienes de capital en el periodo  $t$ ;  $i$  es la tasa de descuento y  $I_t$  es el ritmo de inversión bruta de la empresa que puede descomponerse en dos partes: Inversión neta ( $\dot{K}_t$ ) e inversión de reposición que, a su vez, depende del stock de capital existente. Así:  $I_t = \dot{K}_t + \delta K_t$ . Sustituyendo esta última expresión en la función a maximizar tenemos:

$$\text{Max} \int_0^{\infty} \left[ p_t F(L_t, K_t) - p_t C(\dot{K}_t) - \omega_t L_t - q_t \dot{K}_t - q_t \delta K_t \right] e^{-it} dt \quad (1)$$

Como afirma el profesor Rojo (1974), una vez llegado este punto "nos encontramos ante un problema típico de cálculo de variaciones". La empresa, sometida a ciertas restricciones técnicas, ha de encontrar la senda de inversión óptima que hace máximo el valor de la función (1), es decir, su valor neto actual. La resolución de este problema a partir del cumplimiento de una serie de condiciones matemáticas nos permite llegar a una expresión de este tipo:

$$\dot{K}_t = \lambda (K^* - K_t) \quad (2) \quad 0 < \lambda < 1$$

siendo:  $\dot{K}_t$  = Inversión neta

$K^*$  = Stock de capital deseado

$K_t$  = Stock de capital existente

Esta expresión se conoce como la formulación del "acelerador flexible" de la inversión neta en donde ésta aparece como un proceso de ajuste parcial del stock de capital existente al deseado, ajuste parcial que es debido a la existencia de costes

de ajuste. La hipótesis consiste en que la empresa invierte una fracción  $\lambda$  de la brecha existente entre el stock de capital existente y el deseado. Para un valor dado de  $\lambda$ , cuanto mayor sea esa brecha, mayor será la inversión de la empresa; por otra parte, para una diferencia dada entre los stocks de capital existentes y deseados, la velocidad con que el stock de capital existente alcanza al deseado, la reducción de la brecha o la tasa de inversión será tanto mayor cuanto mayor sea  $\lambda$ . Naturalmente, para un valor determinado del stock de capital deseado, se genera una brecha con el capital existente que en el periodo inicial es eliminada en una proporción  $\lambda$ ; en el periodo siguiente y como consecuencia de la inversión efectuada en el periodo inicial, la brecha se ha reducido y, de nuevo, una proporción  $\lambda$  de dicha brecha inferior se invierte. Año tras año, y por efecto de las inversiones anuales, el stock de capital existente se va acercando al deseado hasta que finalmente ambos stocks de capital coinciden, cerrándose la brecha e interrumpiéndose el proceso de inversión.

La teoría de la inversión incorporada en la ecuación (2) recoge, según indican Dornbusch y Fisher (1978), dos fuentes de comportamiento dinámico, es decir, comportamiento que depende de los valores de las variables económicas en periodos diferentes al periodo corriente. En el epígrafe siguiente estudiaremos los valores de los que depende el stock de capital deseado; pero aquí podemos adelantar que un factor que normalmente influirá en dicho stock será la estimación que efectúe la empresa sobre su producción permanente que, a su vez, podría calcularse como una media ponderada de los niveles

de producción pasados. De esta forma, el stock de capital deseado y, por tanto, la inversión sólo se ajustarán lentamente al cambio en el nivel de producción. Esta es la primera fuente de comportamiento dinámico. La segunda fuente procede del ajuste retardado de los stocks de capital existente y deseado de tal modo que cualquier cambio de las variables que afectan al stock deseado de capital, producirá respuestas retardadas en la inversión.

### 1.2. RETARDOS EN EL PROCESO QUE DESENCADENA LA INVERSION

En la introducción del presente epígrafe hemos destacado cómo la inversión no puede ser un proceso instantáneo. Aún en el caso de que no se utilice expresamente una teoría basada en los costes de ajuste, se puede aceptar que los retardos en el proceso que desencadena la inversión justifican que el proceso de inversión neta se configure como un proceso de ajuste parcial. Según Duharcourt (1970)(1), el proceso de inversión puede dividirse en las siguientes fases:

1. Variación de los factores que determinan el nivel óptimo de capital.
2. Elaboración del proyecto de inversión para hacer frente al nuevo nivel óptimo.
3. Adopción de la decisión de invertir.
4. Realización de la inversión.

Haciendo abstracción de los retardos producidos en las tres primeras fases por considerar que podrían ser reducidos con una

adecuada previsión, y considerando como retardo principal el que se produce entre el momento en que las empresas adoptan la decisión de invertir y aquel en que los bienes de capital están a disposición de la empresa, el profesor Lagares (1974) deduce la estructura de la función de inversión que resulta ser del tipo:

$$IN_t = \mu(s) (K_t^* - K_{t-1}^*) \quad (3)$$

siendo:  $IN_t$  = Inversión neta en el periodo  $t$

$\mu(s)$  = Operador de retardos

$K_t^*$  y  $K_{t-1}^*$  = Stock de capital deseado en los periodos  $t$  y  $t-1$ , respectivamente.

El profesor Rojo (1974) llega a una expresión semejante a la (3) que puede considerarse un caso particular de la misma en que los coeficientes de ponderación cumplen las siguientes condiciones:

$$\mu_i \geq 0 ; \sum_{i=0}^{\infty} \mu_i = 1 ; \mu_i = (1-\alpha)\alpha^i \quad (i= 0,1,2,\dots)$$

es decir, no son negativos, suman la unidad y descienden hacia atrás en el tiempo según una progresión geométrica de razón  $\alpha$ . La expresión obtenida para la inversión neta es:

$$IN_t = \sum_{i=0}^{\infty} \mu_i (K_{t-i}^* - K_{t-i-1}^*) \quad (4)$$

Las expresiones (3) y (4) configuran el proceso de inversión como un proceso de ajuste parcial del stock de capital existente al deseado; se estructura así la función de inversión de acuerdo con el modelo del acelerador flexible.

En la ecuación (3), Lagares no efectúa ninguna especificación acerca de la estructura de los coeficientes  $\mu_i$ .

Señala que se han establecido diversas hipótesis sobre la estructura de dichos coeficientes que tratan de facilitar el trabajo econométrico en las tareas de estimación de los distintos modelos. Una de estas hipótesis es la realizada por Koyck (1954)(2) que considera que los coeficientes " $\mu_i$ " responden a los términos de una serie geométrica decreciente, de modo que:

$$\mu_i = (1-\alpha)\alpha^i \quad \text{siendo } 0 < \alpha < 1$$

Como puede observarse, la hipótesis de Koyck ha sido seguida por el profesor Rojo.

La estructura del acelerador flexible para la función de inversión suele llevar a que el stock de capital deseado sea constantemente inferior a su nivel óptimo. Lagares demuestra, a este respecto, que la existencia de retardos entre el momento en que se ordena la inversión y el momento en que se dispone de los bienes de capital, hace que la inversión efectivamente realizada sea, por lo general, inferior a la deseada con lo que resultará que el stock de capital existente será inferior al deseado. Esta conclusión lleva a que algunos autores consideren poco realista la estructura del acelerador flexible para la función de inversión; suponen que es muy probable que la empresa, conocedora de la existencia de retardos, prevean tales retardos y ajusten sus órdenes de inversión no sobre el nivel óptimo actual del stock de capital sino sobre el óptimo previsible de modo que se logre la coincidencia entre los niveles deseados y existentes de capital. Sin embargo, la nueva función de inversión que resultaría de la consideración de este supuesto dificultaría notablemente el trabajo

2

econométrico por lo que algunos autores opinan que puede ser descartada.

En resumen, en el presente epígrafe hemos especificado la estructura de la función de inversión de acuerdo con la hipótesis de acelerador flexible. Según dicha hipótesis, el proceso de inversión se configura como un proceso de ajuste parcial del stock de capital existente al stock deseado. Hemos establecido dos tipos de argumentos que pueden justificar la parcialidad del ajuste. El primero de ellos es la existencia de costes de ajuste en el proceso de inversión que aconsejan a la empresa que el ajuste al stock de capital deseado no sea instantáneo sino gradual; el segundo argumento es la existencia de retardos en el proceso de inversión por lo que, aún prescindiendo de los costes de ajuste, se generará un mecanismo de ajuste gradual. Para concluir este epígrafe, es importante destacar que hasta el momento sólo nos hemos ocupado de exponer una determinada estructura de la función de inversión, pero en ningún momento hemos analizado los factores determinantes del volumen de la misma, es decir, los factores que determina el stock de capital deseado y a través de él, el volumen de inversión. Esta cuestión será abordada en el epígrafe siguiente.

## 2. FACTORES DETERMINANTES DE LA INVERSION

### 2.1. TEORIA NEOCLASICA DE JORGENSON

La teoría neoclásica de la inversión determina el stock de capital deseado por la empresa a partir de la hipótesis de comportamiento maximizador de los beneficios. Suponen que el objetivo de la empresa en su actuación es el de maximizar beneficios; excluyen, por tanto, la posibilidad de que existan otro tipo de motivaciones en el comportamiento empresarial como podrían ser la maximización de ventas o de la participación en el mercado. La teoría neoclásica de la inversión ha sido especialmente desarrollada por Jorgenson. Expongamos brevemente la formulación así como los principales resultados de esta hipótesis.

Los supuestos en que se basa Jorgenson son los mismos que hemos establecido en el apartado 1.1. del epígrafe anterior en donde nos planteábamos el problema de maximización de una empresa cuando la inversión genera unos costes de ajuste; la única diferencia está precisamente en el supuesto séptimo. El capital se deprecia en el tiempo a una tasa continua  $\delta$ , pero se supone que la incorporación de capital a la empresa no lleva asociado coste de ajuste alguno.

Con estos supuestos, se plantea que el objetivo de la empresa será maximizar el "cash flow" en un horizonte infinito sujeto a una restricción. En concreto, la función a maximizar será del tipo:

$$\text{Max} \int_0^{\infty} \left[ p_t F(K_t, L_t) - \omega_t L_t - q_t I_t \right] e^{-it} dt$$

expresando los símbolos los mismos conceptos que ya vimos en el epígrafe anterior.

Por otra parte, la restricción establece que la inversión bruta es igual a la suma de la variación del stock de capital en el tiempo o inversión neta más la inversión de reposición que, a su vez, se hace depender del stock de capital existente:

$$I_t = \dot{K}_t + \delta K_t$$

La sustitución de la restricción en la función a maximizar nos permite obtener una expresión de este tipo:

$$\int_0^{\infty} \left[ p_t F(K_t, L_t) - \omega_t L_t - q_t (\delta K_t + \dot{K}_t) \right] e^{-it} dt$$

La resolución por partes de esta integral, así como la aplicación de las condiciones de optimización nos permite obtener las tres condiciones siguientes:

1. La situación óptima exige que la empresa emplee trabajo hasta el punto en que el producto marginal del trabajo se iguale al salario real.

$$\text{PML}_t = \omega_t / p_t$$

2. Las empresas emplean capital hasta el punto en que el producto marginal del capital se iguale al coste de uso.

$$\text{PMK}_t = \text{CU}_t / p_t$$

3. Finalmente se necesita del cumplimiento de la llamada condición de transversalidad que exige:

$$\lim_{t \rightarrow \infty} p_t K_t e^{-it} = 0$$

Las variables de elección para la empresa son las cantidades

de trabajo y capital empleadas que serán elegidas de acuerdo con las condiciones antes expresadas para lograr la maximización de beneficios. A los efectos de nuestro estudio, nos interesa especialmente la condición (2) de la cual obtendremos el stock de capital deseado por la empresa. Según esta condición, al decidir cuanto capital deberán utilizar en la producción, las empresas comparan la contribución a las ganancias del capital adicional, que viene dada por el producto marginal de capital, con el costo derivado de la utilización de ese capital adicional, que se conoce como coste de uso del capital. Por tanto, las empresas comparan el producto marginal del capital con el coste de uso. Veamos la relación que existe entre la productividad marginal del capital y el coste de uso del capital con el stock de capital deseado. Suponemos que las empresas pueden sustituir capital por trabajo en su producción. Una misma cantidad de producto puede obtenerse con distintas combinaciones de capital y trabajo. Cuando, para obtener una determinada cantidad de producto, se combinan cantidades crecientes de capital con cantidades decrecientes de trabajo, el producto marginal del capital disminuye. Para un valor determinado del producto marginal, cuanto mayor sea el volumen de producción, mayor será el stock de capital deseado. Por otra parte, la relación entre coste de uso del capital y stock de capital deseado puede establecerse del siguiente modo: para un volumen de producción dado, cuanto mayor sea el coste de uso tanto menor será el stock de capital deseado. Cuanto mayor sea el nivel de producción, tanto mayor

será el stock de capital deseado para un valor fijado del coste de uso del capital.

De lo anterior puede deducirse que la relación general entre el stock deseado de capital ( $K^*$ ), el costo de uso (CU) y el nivel de producción (Y) adoptará la forma siguiente:  $K^* = f(CU, Y)$ .

Según esta ecuación, el stock de capital deseado depende negativamente del coste de uso del capital y positivamente del volumen de producción. Tratemos de dar una forma concreta a esa relación general. Para ello suponemos que la función de producción a la que se enfrenta la empresa es del tipo Cobb-Douglas:

$$Y_t = A K_t^\alpha L_t^{1-\alpha}$$

El producto marginal del capital será:

$$PMK_t = \partial Y_t / \partial K_t = \alpha Y_t / K_t$$

La condición (2) exige la igualdad de esta última expresión con el coste de uso:

$\alpha Y_t / K_t = CU_t / p_t$ ; despejando de aquí  $K_t$  obtenemos la expresión del stock de capital óptimo deseado por la empresa:

$$K_t^* = \alpha p_t Y_t / CU_t \quad (5)$$

Este es el resultado básico que se obtiene de la teoría neoclásica de Jorgenson. Para unos valores dados de  $\alpha$  y del nivel de precios del producto, el stock de capital deseado depende positivamente del nivel de producto. Como afirman Dornbusch y Fisher (1978), cuando estamos determinando el stock de capital deseado, el periodo de tiempo relevante para que

esta decisión se aplique es una cuestión de gran importancia. Si estamos discutiendo el stock de capital que la empresa espera obtener en el futuro, el nivel de producción de la ecuación (5) sería el nivel de producción que la empresa espera obtener en el futuro. Esto sugiere que la noción de producción permanente es relevante para determinar el stock deseado de capital y que éste será relativamente independiente del nivel de producción corriente. Sólo en la medida en que la producción corriente influya en las expectativas de producción futura, podrá afectar a la demanda de capital. Por otra parte, el stock de capital deseado depende negativamente del coste de uso del capital, pero, ¿qué es exactamente el coste de uso del capital?. Puede definirse como el coste de oportunidad que representa para la empresa la posesión de un activo. En el epígrafe siguiente se analizarán cuales son los factores concretos que determinan el coste de utilización del capital bajo distintos supuestos. Aquí nos limitaremos a destacar que toda medida que logre afectar a los elementos que influyen en el coste de uso del capital o en el volumen de producción, dará lugar a un cambio en el stock de capital deseado por la empresa y, según la formulación del acelerador flexible de las ecuaciones (2) y (4) discutidas en el epígrafe anterior, ejercerá su influencia en la decisión de inversión neta de la empresa. El profesor Rojo (1974) analiza cuales son esas medidas concretas de política económica que afectan a la demanda agregada de inversión en capital productivo fijo. Considera que las políticas monetaria e

impositiva afectan al stock de capital deseado y al volumen de inversión a través de variaciones en el coste de uso del capital; a diferencia de las anteriores, la política de variación del gasto público influye en el stock deseado de capital y en la inversión a través de cambios en la demanda agregada y en la producción y, por tanto, afectan al deseo de variación del nivel de capacidad productiva de los empresarios. Ahora bien, destaca que no todos los incrementos de gasto público tienen igual impacto en la demanda final sino que tales impactos dependerán del gasto concreto que se varíe así como de su forma de financiación. Por último, considera que las variaciones del gasto público ejercerán un efecto más rápido sobre la inversión productiva en capital fijo que las medidas monetarias o impositivas puesto que la vía de transmisión es el deseo del nivel de capacidad productiva y no el coste de uso del capital.

Nos preguntamos ahora cómo se comporta empíricamente el modelo neoclásico de inversión. Jorgenson (1963)(3) estimó una ecuación de regresión en la que entre las variables del segundo miembro se incluía el coste de utilización del capital. La conclusión básica de Jorgenson es que la cantidad de inversión es muy sensible a los cambios en el coste del capital. De esta forma, cualquier medida de tipo monetario o impositivo que afecte al coste de uso del capital, tendrá un efecto notable sobre la inversión. Estudios posteriores han corroborado la validez de la conclusión anterior. De esta forma, medidas de política monetaria o impositiva que se presentan como duraderas, tendrán un efecto considerable sobre la inversión

vía coste de utilización del capital; ahora bien, este efecto, aunque apreciable, se producirá con un lentitud considerable. En este sentido, el profesor Rojo (1974) observa que la lentitud es mayor para las medidas monetarias que para las de carácter impositivo debido al retraso con que las primeras se traducen en variaciones del tipo de interés.

En general, las contrastaciones empíricas muestran que la producción real es el determinante más influyente en las decisiones de inversión de la empresa; pero de nuevo se obtiene que el gasto de inversión se ajusta lentamente en el tiempo. En concreto, parece ser que el mayor impacto de un cambio en la producción sobre la inversión ocurre a los dos años de dicho cambio. Dornbush y Fisher (1978) ofrecen dos tipos de explicaciones para este comportamiento empírico: la primera consiste en justificar dicho comportamiento en el modo en que la empresa forma sus expectativas sobre la producción futura; sólo un aumento sostenido de la producción se traducirá en un aumento del stock de capital deseado a largo plazo. La segunda explicación se basa en la existencia de demoras físicas en el proceso de inversión. Una vez decidido el stock de capital deseado, se producirá un retardo hasta que dicho capital está efectivamente disponible para la empresa.

En resumen, el modelo neoclásico de inversión, que incluye entre los determinantes de la misma tanto el nivel de producción real como el coste de utilización de capital, ha respondido bastante satisfactoriamente a las pruebas empíricas. A pesar de todo, este modelo no está exento de críticas que,

como señala el profesor Lagares (1974), son fundamentalmente de dos tipos:

1. Críticas a las hipótesis que han servido para la especificación del modelo. Entre ellas destacan:

- Críticas al tipo de función de producción y a la restricción de que la elasticidad de sustitución de factores sea la unidad.

- Críticas por la utilización de variables endógenas como si fuesen exógenas.

- Críticas por la no consideración de las expectativas. Ocurre que diferentes modelos de formación de expectativas proporcionan resultados dispares.

2. Críticas a las técnicas econométricas empleadas. En concreto, han sido criticadas las distribuciones de retardos así como las técnicas de estimación utilizadas.

El modelo de Jorgenson ha sido el más utilizado en el trabajo empírico; existen, no obstante, otros modelos teóricos que utilizan factores diferentes al nivel de producción real y al coste del capital como determinantes de la inversión y que analizaremos en los apartados siguientes.

## 2.2. LA DEMANDA Y LA PRODUCCION COMO DETERMINANTES DE LA INVERSION

Si suponemos que la tecnología de la que dispone la empresa es tal que la relación capital-producto está fija, es decir, la producción de una determinada cantidad de producto exige de una cantidad fija de capital, entonces es obvio que el único

determinante del stock de capital deseado y de la inversión es el volumen de producción. Sólo las medidas de política económica que logren aumentar dicho volumen lograrán efectos sobre la inversión; por el contrario, aquellas otras medidas que influyan en el coste de uso del capital, aunque hagan más barato el capital, no lograrán incentivar la inversión. Este modelo de comportamiento de la inversión se conoce con el nombre de "modelo del acelerador rígido". La formulación más simple del mismo se debe a Clark (1917)(4). Clark considera que la inversión neta es proporcional al incremento en la producción que, a su vez, depende del cambio en el nivel de demanda según una expresión de este tipo:

$$IN_t = \alpha (Y_t - Y_{t-1}) \quad (6)$$

siendo:  $IN_t$  = Inversión neta en el periodo t

$Y_t$  = Producción de la empresa en el periodo t  
consecuencia de la demanda.

Puede demostrarse que el coeficiente  $\alpha$  expresa la relación capital-producto cuyo valor se supone constante en el tiempo. La ecuación (6) es la formulación del modelo del acelerador rígido según el cual el único determinante de la inversión neta es la demanda a través de los cambios que induce en el volumen de producción. El valor de  $\alpha$  suele ser superior a la unidad por lo que los efectos de los cambios en la demanda se amplifican al traducirse en cambios en la inversión. De ahí el nombre de "acelerador". Los supuestos implícitos en este planteamiento son resaltados por el profesor Lagares (1974) y son los siguientes:

1. Las variaciones en el nivel de producción se corresponden exactamente con las variaciones en el nivel de demanda de producto.
2. Los empresarios consideran definitivas las variaciones en el nivel de demanda y se adaptan a las mismas.
3. Se supone un ajuste óptimo entre el capital fijo y el nivel de producción en cada periodo.
4. Se supone que no existen retrasos en el proceso de realización de la inversión.
5. La relación capital-producto ( $\alpha$ ) se mantiene constante en el tiempo.

Las principales críticas a esta teoría derivan de la no aceptación de los supuestos antes mencionados. En concreto, se considera que, dado el papel amortiguador que pueden efectuar las existencias, las variaciones en el nivel de demanda no tienen porqué traducirse en cambios en el nivel de producción. Por otra parte, los empresarios no consideran definitivas todas las variaciones de la demanda sino que distinguen un componente transitorio al que no se adapta su producción. Además suelen producirse retrasos en la adopción de las decisiones de inversión o bien demoras en la recepción física de los bienes. Por último, existen factores que pueden afectar a la relación capital-producto, por lo que el supuesto de invariabilidad de  $\alpha$  no parece muy acertado.

En cuanto al comportamiento econométrico de este modelo hay que señalar que no ha sido capaz de ofrecer una explicación significativa de la inversión.

Las críticas de carácter teórico así como el mal funcionamiento empírico del modelo del acelerador rígido ha llevado a algunos autores a proponer medidas para flexibilizar la rigidez de tal estructura. Así, Goodwin (1951)(5) elimina el supuesto de inexistencia de retrasos en el proceso de realización de la inversión de tal modo que la inversión neta realizada será sólo un fracción de la deseada:

$$IN_t = \mu IN_t^*$$

siendo  $0 < \mu < 1$ . Definiendo la inversión neta deseada y el stock de capital deseado del modo siguiente:

$$IN_t^* = K_t^* - K_{t-1}$$

$$K_t^* = \alpha Y_t$$

resultará:  $IN_t = \mu (\alpha Y_t - K_{t-1})$

Esta expresión ofrece mejores resultados econométricos que la formulación de Clark del acelerador rígido.

Koyck (1954) (2), modifica el modelo del acelerador rígido mediante la consideración de la influencia de las demandas de periodos anteriores en el stock de capital deseado que adoptará la forma:

$K_t^* = \alpha (\rho_0 Y_t + \rho_1 Y_{t-1} + \rho_2 Y_{t-2} + \dots + \rho_k Y_{k-t} + \dots)$ , en donde  $0 < \rho_j < 1$ . Además considera que la serie de coeficientes  $\rho$  es una serie geométrica decreciente de primer término  $(1-\lambda)$  y de razón  $\lambda$ . Operando se llega a una expresión de este tipo para la inversión neta:

$$IN_t = \alpha (1-\lambda)Y_t - (1-\lambda)K_{t-1}$$

Desde el punto de vista econométrico, el principal problema

de la expresión de Koyck es el de las perturbaciones con lo que se pierde la bondad de los resultados obtenidos en la aplicación econométrica del modelo.

Hasta ahora hemos expuesto la estructura del modelo del acelerador y dos posibles vías de flexibilización de dicha estructura, pero no hemos considerado los retardos sucesivos que se originan en el proceso de inversión de acuerdo con una estructura como la del acelerador flexible expresada por la ecuación (3) del epígrafe tercero. En esta ecuación podemos sustituir el valor del stock de capital deseado en función de, por ejemplo, alguno de los tres supuestos siguientes:

- a) El stock de capital deseado es proporcional al volumen de producción del periodo.

$$K_t^* = \alpha Y_t$$

La inversión neta, según la ecuación (3) resultará:

$$IN_t = \mu (s) \left[ \alpha (Y_t - Y_{t-1}) \right]$$

Han sido estimados modelos de este tipo y se han obtenido resultados satisfactorios.

- b) El stock deseado de capital es proporcional al volumen de producción del periodo anterior:

$$K_t^* = \alpha \cdot Y_{t-1}$$

con lo que (3) será:  $IN_t = \mu (s) \left[ \alpha (Y_{t-1} - Y_{t-2}) \right]$

- c) El stock de capital deseado es proporcional al grado de utilización de la capacidad productiva:

$$K_t^* = \beta Y_t / Y_{pt} \quad \text{siendo } Y_{pt} \text{ la producción de pleno}$$

empleo, con lo que (3) adoptará la forma:

$$IN_t = \mu(s) \left[ \beta \left( Y_t / Y_{pt} - Y_{t-1} / Y_{pt-1} \right) \right]$$

En resumen, la demanda, la producción y el grado de utilización de la capacidad productiva son otros posibles determinantes de la inversión neta. Sólo las políticas que logren algún efecto sobre estos elementos podrán ejercer alguna influencia sobre la decisión de inversión de la empresa.

### 2.3. LOS BENEFICIOS Y LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA EMPRESA COMO DETERMINANTES DE LA INVERSION

Una posible hipótesis respecto del comportamiento de la inversión es la que postula que la inversión depende de los beneficios esperados.

Esta hipótesis ha sido formulada por varios autores. Según Tinbergen (1939)(6) la inversión neta podría expresarse de la forma siguiente:

$$IN_t = a_c + a_1 B_{t-1} + a_2 (B_{t-1} - B_{t-2})$$

siendo  $B_t$ , los beneficios en el periodo t. Según esta teoría, la inversión neta depende de los beneficios esperados y se hace el supuesto de que un buen indicador para tales beneficios podría ser los beneficios realizados en periodos próximos.

Los resultados econométricos ofrecidos por la estimación de este modelo son inferiores a los obtenidos para la estimación de los modelos de demanda en estructuras de acelerador flexibilizado. La crítica principal que destaca el profesor

Lagares (1974) es la de que se consideren los beneficios realizados como buen indicador de los beneficios esperados. Para solventar este problema, Grunfeld (1960)(7) ha sugerido que los beneficios esperados sean estimados a través de la determinación del valor de mercado de la empresa, según la utilización de los títulos representativos del capital. Esta hipótesis ha sido contrastada proporcionando resultados aparentemente significativos pero que presentan problemas de autocorrelación del tipo a los presentados en la estimación de Koyck vista anteriormente. Una contrastación adecuada de esa hipótesis ha sido realizada por Jorgenson y Siebert (1968)(8) de la que se deduce que la hipótesis de Grunfeld, dentro de un modelo de acelerador flexible, supera a la hipótesis de la demanda.

El supuesto implícito en todas las teorías de la inversión analizadas hasta ahora es que el mercado de capitales es perfecto de modo que la empresa carece de restricciones de liquidez. Puede pedir prestado cuanto desee y el coste de obtener los fondos es idéntico para cualquier fuente de recursos. Una nueva teoría de la inversión de la empresa en que los beneficios desempeñan un importante papel y que suprime el supuesto anterior es aquella que considera la liquidez como determinante de la inversión. La hipótesis de la liquidez considera que la empresa está sometida a restricciones financieras de tal modo que cuando se agoten los fondos internos de la misma no podrán financiarse adecuadamente sus inversiones. A su vez, los fondos internos disponibles para autofinanciación dependerán positivamente de los beneficios

netos obtenidos y las dotaciones por amortización efectuadas, y negativamente de los impuestos pagados y de los dividendos distribuidos. De esta forma, cualquier medida que logre afectar a uno de estos cuatro factores, influirá en los fondos disponibles para autofinanciación y a través de este factor en la inversión que la empresa puede realizar.

Los defensores de esta teoría utilizan una serie de argumentos para justificar esta preferencia empresarial por la autofinanciación. Destacan entre ellos los siguientes. En primer lugar, el prestamista puede efectuar una apreciación del riesgo que no coincida con la del empresario de tal modo que éste último no encuentre posibilidad de financiación exterior. Por otra parte, las reglas de carácter jurídico o ciertas disposiciones públicas pueden introducir una relativa rigidez en las posibilidades de endeudamiento de la empresa; por último puede ser el deseo de mantener la independencia de la empresa lo que induce a rechazar las fuentes externas de financiación.

Respecto del comportamiento empírico de este modelo, los diferentes estudios realizados ponen de manifiesto que la variable liquidez es poco significativa para explicar las variaciones de la inversión neta de la empresa.

El supuesto establecido en la hipótesis de la liquidez en el sentido de que la empresa tiene una restricción absoluta para la realización de la inversión que está representada por la disponibilidad de fondos internos, puede ser eliminado y considerar que las restricciones actúan a través de la propia estructura financiera de la empresa y del grado de

endeudamiento exterior de la misma. Ocurre que para la mayoría de las empresas el coste adicional de tomar fondos prestados se incrementa a partir de un determinado volumen de endeudamiento. De esta forma, ese coste adicional de los fondos actúa como una restricción al endeudamiento, es decir, una restricción a la disponibilidad de fondos con los que llevar a cabo la inversión. Frente a esta hipótesis, Modigliani y Miller (1958) mantienen en un famoso artículo que el coste del capital utilizado es independiente de la estructura financiera de la empresa.

La estimación econométrica del modelo que hace depender el volumen de inversión de la estructura de capital de la empresa y del coste de capital a ella asociado, suele proporcionar resultados aceptables. De esta forma, las medidas de política económica de carácter monetario o fiscal que logren afectar al coste del capital ejercerán una influencia considerable sobre el volumen de inversión.

En resumen, en el presente epígrafe se han ido exponiendo las diferentes teorías que pretenden explicar los factores determinantes de la inversión neta. Bajo el supuesto de que el objetivo de la empresa es la maximización de beneficios, hemos formulado la teoría neoclásica de Jorgenson que es sin duda la más utilizada en los estudios econométricos que han tratado de estimar la influencia de diferentes medidas de política sobre la inversión, en concreto medidas de carácter fiscal. La formulación del acelerador rígido considera al volumen de demanda como determinante de la inversión. La flexibilización

de dicha formulación se ha establecido considerando que la inversión neta es sólo una fracción de la deseada así como la influencia de las demandas de periodos anteriores en el stock de capital deseado. En el último apartado, hemos considerado la dependencia de la inversión respecto de los beneficios esperados y la estructura financiera de la empresa. La eliminación del supuesto de la inexistencia de restricciones de liquidez hace depender la inversión de los fondos internos de la empresa considerando que constituyen la fuente de financiación por ella preferida. Por último, admitiendo que la empresa acude al mercado de capital y se endeuda para financiar inversiones adicionales, se considera que la estructura financiera de la empresa, por su influencia en el coste de utilización de la inversión, es un determinante fundamental de la misma.

Respecto del comportamiento empírico de estos modelos, se recogen a continuación las principales conclusiones obtenidas por el profesor Lagares (1974) que apuntan hacia la relativa bondad del modelo neoclásico de inversión frente a otras formulaciones. Estas conclusiones generales son las siguientes:

1. La producción real parece ser el determinante más influyente de la inversión.
2. Los beneficios esperados ejercen una influencia muy inferior al nivel de producción real.
3. La liquidez de la empresa apenas influye en las decisiones de inversión.
4. El coste del capital tiene una influencia importante en

la inversión.

### 3. INFLUENCIA DE LOS IMPUESTOS SOCIETARIOS Y PERSONALES SOBRE LA DECISION DE INVERSION

El ahorro y la inversión son dos factores esenciales para determinar las posibilidades de crecimiento de una economía. La renuncia al consumo presente que está implícita en la decisión de destinar una mayor proporción de la renta a ahorro e inversión, genera un aumento de la capacidad productiva de la economía que hace posible una producción más alta en periodos futuros, es decir, el crecimiento económico.

En el presente epígrafe, vamos a tratar de analizar cual es la influencia de los impuestos societarios y personales sobre la decisión de inversión de la empresa. Una cuestión previa de gran interés será el estudio de los efectos de los impuestos, concretamente del impuesto de sociedades, sobre la porción de renta que en la economía se destina al ahorro. Este tema será tratado en el apartado primero. Naturalmente el ahorro constituye una condición necesaria pero no suficiente para la formación de capital. Como afirman Musgrave, R.A. y Musgrave, P.B. (1980): "Los inversores también han de estar dispuestos a invertir y los impuestos entran, una vez más, en esta decisión". En el segundo apartado, se analiza la influencia del impuesto de sociedades sobre la decisión de inversión de la empresa utilizando los distintos modelos teóricos del comportamiento de la inversión expuestos en el epígrafe

anterior. Por último en el tercer apartado de este epígrafe se analiza la influencia de los impuestos tanto societarios como personales sobre el coste de uso del capital.

### 3.1. INFLUENCIA DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES SOBRE EL AHORRO

Como ya hemos señalado, el ahorro de la economía, al determinar la cantidad de fondos que están disponibles para la acumulación de capital, constituye una condición necesaria aunque no suficiente para la realización de la inversión. Veamos la influencia del impuesto de sociedades sobre el ahorro empresarial.

Los Musgrave (1980) distinguen dos fuentes principales de las cuales se nutre el ahorro de la empresa. En primer lugar, las dotaciones por amortización. Por diversas causas los elementos de activo de la empresa sufren un desgaste o depreciación que trata de ser cubierto mediante la creación de unos fondos que tratan de cubrir aproximadamente tal desgaste del bien y que permitirán la reposición del mismo cuando éste resulte inservible para la empresa. Nos planteamos cual es la influencia del impuesto de sociedades sobre el ahorro que procede de estos fondos. Naturalmente, si para el cálculo de la base imponible del impuesto se permite la deducción de las amortizaciones efectuadas, las reservas destinadas a depreciación no se ven reducidas por el impuesto; sin embargo, lo que sí puede afectarse es su distribución en el tiempo. En concreto, si la ley establece la posibilidad de amortización acelerada, las reservas acumuladas en los primeros años son

superiores siendo compensadas más tarde con un ahorro menor. En el caso de que consideremos una empresa en expansión con una corriente continua de inversión, el impuesto puede ser aplazado permanentemente y el ahorro social incrementado.

La segunda fuente de ahorro empresarial son los beneficios no distribuidos. Veamos la influencia del impuesto de sociedades sobre dichos beneficios. Partiendo de la hipótesis de que el impuesto no se traslada sino que es soportado por los propietarios del capital, su efecto será una reducción de los beneficios de la empresa en la cuantía del impuesto. La medida en que tal reducción de beneficios puede traducirse o no en una reducción de beneficios no distribuidos frente a dividendos es una cuestión de carácter empírico. Desde el punto de vista teórico, podría ocurrir, por ejemplo, que la reducción de beneficios provoque una disminución de dividendos en la misma cuantía dejando inalterado el ahorro empresarial. La investigación empírica, sin embargo, muestra un resultado opuesto de modo tal que la mayor parte de la reducción de beneficios se traduce en una disminución de los beneficios no distribuidos proporcionalmente mayor que la de dividendos.

El problema de la influencia del impuesto sobre sociedades sobre el ahorro empresarial no acaba aquí. Hemos de tener en cuenta que la conjugación de impuestos personales y societarios pueden provocar efectos compensadores sobre el indicado en el párrafo anterior de modo que finalmente el ahorro empresarial aumente. En efecto, como se explicó en el capítulo segundo, el sistema impositivo genera un incentivo favorable a la retención de beneficios y en contra de su distribución. La razón es que

los dividendos están doblemente gravados, a nivel societario cuando se obtienen y a nivel del socio receptor cuando se distribuyen; Los beneficios retenidos son gravados a nivel societario cuando se obtienen y a nivel del socio en forma de ganancias de capital, pero dado que éstas sólo se gravan en el momento de su realización, el socio, en general, preferirá la retención de los beneficios a su distribución. Según este argumento existiría un incentivo favorable a retener beneficios como consecuencia del sistema impositivo, es decir, un aumento del ahorro empresarial que podría compensar el efecto negativo sobre tal ahorro analizado en el párrafo anterior. Naturalmente el resultado final no puede ser alcanzado desde un punto de vista teórico sino que deberá ser aclarado, para cada realidad y momento concretos, por la investigación empírica.

Hasta el momento nos hemos concentrado en el efecto del impuesto sobre sociedades sobre el ahorro empresarial sin tener en cuenta las posibles consecuencias sobre el ahorro personal. Sin embargo, como destacan algunos autores, es posible que los cambios en el ahorro de la empresa induzcan variaciones de carácter compensatorio sobre el ahorro personal de tal modo que si, por ejemplo, el efecto de incentivación sobre los beneficios no distribuidos se compensa con una reducción del ahorro de los individuos, el ahorro total de la economía permanece inalterado con lo que no se incrementan los fondos disponibles para la acumulación de capital. Feldstein (1973)(9) presenta pruebas econométricas de que los ahorros personal y societario se compensan aproximadamente.

El efecto sobre el ahorro de la integración de impuestos personales y societarios ha sido tratado en el epígrafe tercero del capítulo segundo. Como se mostró allí, Feldstein y Frisch (1977) analizan tres vías por las cuales la integración puede afectar al ahorro:

- A través de cambios en el ahorro de las sociedades.
- A través de cambios en la tasa de rendimiento de los ahorros.
- Por redistribuciones de la carga impositiva entre individuos con distintas propensiones al ahorro.

La conclusión que obtuvimos es que no existen pruebas suficientes para apoyar la afirmación tradicional en el sentido de que la integración del impuesto de sociedades incrementa la tasa de acumulación de capital. Las tres vías de posible influencia sobre el ahorro no presentan resultados concluyentes desde el punto de vista teórico y será precisa la investigación empírica aplicada a cada realidad y cada momento concreto para conocer en qué medida el proceso de integración modifica la acumulación de capital.

Para concluir, mencionemos un trabajo empírico realizado por el profesor Herce (1986)(10) para el caso español. Herce se pregunta cómo inciden los impuestos corrientes soportados por las empresas en su propensión a ahorrar parte del excedente empresarial en el periodo 1964-1983. Para dar respuesta a esta pregunta, elabora un modelo de determinación del ahorro empresarial en que considera que éste depende de los siguientes factores: Crecimiento de la economía, presión fiscal, coste de

financiación ajena, incertidumbre y presión sindical. Dos conclusiones básicas de este estudio son, por un lado, que el principal determinante del ahorro empresarial es el excedente y, por otro, que los impuestos de sociedades reducen el ahorro empresarial pero con la particularidad de que el efecto es marcadamente inestable y su influencia sólo marginalmente significativa.

### 3.2. INFLUENCIA DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES SOBRE LA INVERSION

La respuesta de los inversores a la imposición depende de la naturaleza de la función de inversión. En el primer epígrafe, definimos el proceso de inversión como un proceso de ajuste parcial al stock de capital deseado por la empresa según el modelo del acelerador flexible; en el segundo, analizamos los factores determinantes del stock de capital deseado, que a su vez incidirán sobre la inversión, según diferentes modelos teóricos. En este momento, para analizar la influencia del impuesto de sociedades sobre la inversión, iremos situándonos en cada una de estas teorías y veremos cómo el impuesto afecta a los factores que en cada una de ellas determinan el stock de capital deseado.

Según la teoría neoclásica de Jorgenson, el stock de capital deseado por la empresa depende positivamente del nivel de producto y negativamente del coste de uso del capital. El coste de uso del capital depende, entre otros, de una serie de elementos de carácter impositivo: tipo de gravámen, deducción

por amortización, crédito fiscal a la inversión y posibilidad de deducción de intereses. El impuesto de sociedades y las disposiciones especiales a él asociadas afectan al coste de uso del capital y a través de él, al stock de capital deseado y a la inversión efectuada por la empresa. El modelo neoclásico de Jorgenson ha sido, sin duda, el que más se ha utilizado en contrastaciones econométricas que han tratado de estimar la eficacia de los incentivos fiscales en la potenciación de la inversión. Dada la importancia de esta teoría he considerado conveniente su consideración separada en el apartado siguiente; se analizarán en él la influencia de los impuestos personales y societarios, en contextos inflacionarios y con estabilidad de precios, sobre el coste del capital. Hemos de destacar que son muchos los autores que analizan el efecto de los impuestos sobre la inversión a través del impacto sobre el coste del capital. Estos autores, lo digan o no explícitamente, están considerando que la teoría válida para explicar el comportamiento de la inversión es la teoría neoclásica.

Si según la teoría expuesta en el apartado segundo del epígrafe anterior, la demanda y la producción son los determinantes de la inversión sólo aquellas medidas de política económica que logren incentivar la demanda lograrán efectos positivos sobre la inversión. En general, serán las políticas de gasto público más bien que las políticas de carácter impositivo las que logren aumentar la demanda y producción de la economía. En concreto, la variación de las disposiciones del impuesto de sociedades que afectan al coste de uso del capital no conseguirán incentivar la inversión porque como afirma Rosen

(1984),: "los beneficios fiscales pueden hacer más barato el capital, pero en el modelo del acelerador eso no tiene importancia, porque la demanda de capital no depende de su precio".

Podemos admitir como válida la teoría que basa la decisión de invertir de la empresa en los beneficios esperados y que, a su vez, un buen indicador de tales beneficios podrían ser los beneficios obtenidos en periodos próximos anteriores. Supongo que cuando hablamos de beneficios hay que entender en todo caso esta magnitud neta de impuestos. Entonces, si el impuesto de sociedades reduce el beneficio obtenido por la empresa influirá negativamente en las decisiones de inversión de la misma.

Según la teoría de la liquidez, es la disponibilidad de fondos internos el factor determinante de la inversión. A su vez, los fondos internos disponibles para autofinanciación dependerán positivamente de los beneficios netos obtenidos y las dotaciones de amortización efectuadas y negativamente de los impuestos pagados y de los dividendos distribuidos. De este modo, un aumento de los impuestos pagados reduce la inversión efectiva de la empresa. La influencia del impuesto de sociedades sobre las dos fuentes de ahorro de la empresa: beneficios no distribuidos y dotaciones por amortización ha sido analizada en el apartado anterior. Ya vimos entonces las dificultades de obtener unas conclusiones generales válidas desde un punto de vista teórico y que la cuestión debía resolverse mediante el análisis empírico.

Por último apuntemos que el efecto de la estructura

financiera de la empresa sobre las decisiones de inversión se produce a través de su impacto sobre el coste de uso del capital.

En resumen, la influencia de los impuestos sobre la inversión empresarial es una cuestión que no puede ser resuelta en el vacío sino que debe basarse en un modelo determinado que justifique el comportamiento de la inversión. Hemos ido considerando cada una de las teorías de la inversión expuestas en el epígrafe segundo. Por la especial relevancia que posee hemos creído adecuado un tratamiento separado y más amplio para la teoría neoclásica de la inversión que será realizado en el apartado siguiente.

### 3.3. EL COSTE DEL CAPITAL, LOS IMPUESTOS Y LA INFLACION

La teoría neoclásica de la inversión, situándose en un contexto de empresas perfectamente competitivas que toman los precios como dados y cuyo objetivo es maximizar beneficios, deduce las condiciones de optimalidad. Estas condiciones exigen que la empresa adquiera inputs hasta el punto en que el beneficio marginal se iguale al coste marginal para cada tipo de input. De esta condición, aplicada al caso del capital, obtendremos el coste para el usuario del input capital. El objetivo que nos proponemos es analizar la influencia de los impuestos y de la inflación sobre el coste de uso de capital y sobre las decisiones de inversión de la empresa. Sin embargo, antes de comenzar con el análisis hagamos tres puntualizaciones sobre la naturaleza del mismo: en primer lugar, hemos de

señalar que la mayor parte de los impuestos influirán sobre las decisiones de inversión, pero aquí nos concentraremos en sólo dos de ellos cuyos efectos se consideran relevantes: el impuesto de sociedades y el impuesto que grava la renta de las personas físicas. En segundo lugar, durante todo el estudio nos referiremos a un tipo especial de activo de capital que es aquel sometido a la depreciación. Por último, el análisis se desarrolla en un contexto de equilibrio parcial por lo que, como hemos señalado antes, se toman como dados los precios de factores y producto. Esto supone una importante simplificación puesto que, como afirman Boadway y Wildasin (1984),: "... los impuestos sobre las sociedades y personales son impuestos de base amplia que tendrán efectos de equilibrio general en la economía en su conjunto".

Para empezar, imaginemos una economía en la que no existen impuestos ni inflación. En esta situación simplificada, la empresa empleará capital hasta el punto en que el beneficio marginal derivado de la adquisición de una unidad de capital se iguale con el coste marginal de dicha adquisición. En presencia de mercados competitivos, el beneficio marginal coincide con el valor del producto marginal del capital que, a su vez, será igual al precio del producto por la productividad marginal del capital. Para definir el coste marginal del capital es preciso establecer los siguientes supuestos:

1. El activo de capital experimenta una depreciación económica a una tasa anual  $d$ . Por tanto, si el precio de una unidad física es  $q$ , como consecuencia del desgaste o

depreciación, el valor del bien se reducirá a  $q(1-d)$ . Por tanto la depreciación es considerada como un costo; la razón es que si la empresa continúa utilizando el activo, tendrá que efectuar unos gastos para compensar el desgaste natural y poder mantener así la eficiencia productiva del capital.

2. Para la financiación de la inversión, la empresa utiliza fondos propios y fondos ajenos. Si llamamos  $b$  a la proporción de la inversión financiada con deuda que, por simplicidad, suponemos constante,  $i$  al coste de los fondos ajenos y  $e$  al coste de los fondos propios, el coste financiero de la empresa ( $r$ ) adoptará la forma siguiente:

$$r = b i + (1-b) e$$

La condición marginal se expresa por la ecuación:

$$p_t \text{ PMK} = q_{t-1} (1+r) - q_t (1-d)$$

siendo:  $p_t$  = Precio del producto en el periodo  $t$

$\text{PMK}$  = Producto marginal del capital

$q_t$  = Precio de la unidad de capital en  $t$

A los efectos de la exposición posterior, aproximaremos la última expresión a la equivalente:

$$p_t \text{ PMK} = q_t (r + d - \dot{q}_t / q_t) \quad (7)$$

siendo  $\dot{q}_t$  la variación en el tiempo del precio del bien de capital.

La ecuación (7) expresa la condición de equilibrio como una igualdad entre el valor del producto marginal y el coste del capital. De este modo, tenemos definido el coste de utilización

del capital en una situación caracterizada porque no existen impuestos ni inflación. Tal definición nos será especialmente útil cuando nos planteamos la influencia de medidas de carácter impositivo sobre la inversión vía coste de uso del capital; cuando estas medidas dejen inalterado dicho coste tal y como aparece en la expresión (7) concluiremos que la imposición es neutral. Por el contrario, el cambio en (7) nos hará deducir distorsiones en sentido positivo o negativo sobre la decisión de inversión de la empresa.

Uno de los supuestos que, por simplicidad, hemos introducido en el análisis es el de que la proporción del activo financiada con deuda ( $b$ ) es una constante. Por el momento será práctico el supuesto de que la política financiera de la empresa está dada y que, por tanto,  $b$  es una constante.

#### EFECTOS DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES SOBRE EL COSTE DE USO DEL CAPITAL

Veamos de qué forma se altera la condición de equilibrio (7) cuando se introduce un impuesto sobre la renta de las sociedades con las siguientes características:

1. El beneficio de la empresa es gravado a un tipo impositivo  $t$
2. Los intereses de la financiación ajena se admiten como gasto deducible para el cálculo de la base imponible
3. Existen unas cantidades en concepto de amortización que se consideran deducibles a efectos fiscales.

El impuesto de sociedades produce una reducción del

beneficio marginal de la inversión, puesto que se gravarán al tipo  $t$  los ingresos generados por las inversiones marginales; pero simultáneamente genera una reducción del coste marginal de la inversión debido a los ahorros impositivos derivados de las dos fuentes siguientes:

a. Deducción de los intereses de la financiación ajena

El coste financiero de la empresa ( $r$ ) procede de la utilización de capital propio y capital ajeno en la financiación de la inversión. Los intereses pagados por la utilización de capital ajeno son deducibles de la base imponible; por tanto, el coste de la financiación ajena se reduce por el ahorro impositivo que tal posibilidad de deducción genera.

b. Deducción de dotaciones por amortización

Como ya explicamos en el capítulo tercero, la posibilidad de efectuar deducciones por amortización en la base del impuesto genera una corriente de ahorros fiscales de modo que el precio efectivo de adquisición del bien de inversión se reduce en la cuantía de tales ahorros. Si el valor actual para la empresa de las futuras cuotas de amortización correspondientes al valor de una unidad monetaria de capital es  $A$ , el valor del ahorro impositivo por unidad monetaria de capital será el producto del tipo impositivo ( $t$ ) por el valor actual de la corriente de amortización ( $A$ ). Así, por esta segunda vía se está produciendo una reducción del coste

marginal de la inversión.

Todos los efectos hasta ahora analizados derivados de la existencia del impuesto se muestran en la nueva condición marginal de equilibrio:

$$(1-t) p_t PMK = q_t (r + d - \dot{q}_t) (1 - t \cdot A) \quad (8)$$

siendo:  $r = b i(1-t) + (1-b) e$

Existen diferentes métodos de amortización fiscalmente admitidos que fueron analizados en el capítulo tercero; podemos suponer, por ejemplo, que el utilizado es el sistema de saldo decreciente doble. En este supuesto, puede demostrarse que el valor actual para la empresa de las futuras cuotas de amortización es igual al cociente  $a / (r+a)$  con lo que la condición marginal (8) quedaría expresada de la forma siguiente:

$$(1-t) p_t PMK = q_t (r + d - \dot{q}_t) (1 - ua/r+a)$$

En resumen, el impuesto de sociedades afecta a la condición marginal (7) desde una doble perspectiva. Por una parte, reduce el beneficio marginal de la inversión pero, por otra, reduce el coste de uso del capital. A priori, no podemos saber cual de los dos efectos dominará y saber, por tanto, si el impuesto alienta o no la decisión de inversión. Lo que sí puede afirmarse es que el impuesto, en general, no será neutral. Boadway y Wildasin (1984) distinguen tres casos en los que la condición marginal (7) no se ve alterada como consecuencia del impuesto por lo que puede decirse que estaríamos ante un sistema impositivo ideal, eficiente y neutral respecto de las

decisiones de inversión de la empresa. Las estructuras impositivas a que nos referimos serían las tres siguientes:

1. Deducción en la base de la amortización económica verdadera y del total de los costes financieros

Durán, Salas y Santillana (1982) demuestran que, en este caso, la condición marginal (8) adopta la forma:

$$p_t \text{ PMK} = q_t (r + d - \dot{q}_t/q_t) - [t/(1-t)] [q_t \dot{q}_t/q_t]$$

es decir, bajo las condiciones enunciadas, la distorsión se produce porque la ganancia por revalorización de los activos no está gravada por el impuesto. Cuando  $\dot{q}_t$  sea positivo, el efecto del impuesto será una reducción en el coste del capital y, por tanto, un estímulo a la inversión; si es negativo, el efecto sería el contrario. Por ello puede concluirse que, en esta situación, el sistema fiscal está sesgado a favor de proyectos cuyo precio relativo se incrementa más rápidamente.

Podemos establecer un supuesto simplificador en el sentido de que con el tiempo el precio de los bienes de capital no varía con lo que  $\dot{q}_t$  se hace igual a cero. En este caso, la condición marginal es:

$$p_t \text{ PMK} = q_t (r + d)$$

que, como puede observarse, es equivalente a la condición del caso neutral.

En resumen, en el caso concreto en que se permite la plena deducibilidad de costes financieros y en que la depreciación fiscal coincide con la verdadera

depreciación económica, el impuesto es neutral, es decir, no induce cambio alguno en la decisión de inversión de la empresa.

2. Deducción instantánea del coste de los bienes de inversión y eliminación del resto de las deducciones para este tipo de bienes

En este caso, la empresa puede considerar como gasto deducible en el periodo actual el total del coste del bien de capital por lo que el precio efectivo de dicho bien se transforma en  $q_t (1-t)$ .

Manteniendo el supuesto de invariabilidad en el tiempo del precio del capital, la condición marginal será:

$$p_t \text{ PMK} = q_t (r + d) \text{ que coincide con la ecuación (7).}$$

Un impuesto de sociedades con estas características es el que se defiende en el Informe Meade (1978) con el nombre de "Impuesto sobre flujo de tesorería". Dos ventajas esenciales se derivarían de la aplicación del mismo: por una parte, ventajas de carácter administrativo ya que se eliminaría el difícil problema de tener que calcular la verdadera tasa de depreciación económica o el coste de financiación para la empresa; por otra parte, al no alterarse la condición de equilibrio marginal, el impuesto sería neutral no modificando la decisión de inversión de la empresa. Ahora bien, hay que destacar que el logro de la neutralidad sólo sería posible si se permite la plena compensación de pérdidas. Como ya señalabamos en el capítulo tercero, para lograr la plena compensación, el Informe Meade (1978) propone, bien la

transferencia pública directa a la empresa en años de pérdidas, bien la posibilidad de traslación al futuro, con un tipo de interés adecuado, para ser compensadas con los beneficios de los periodos siguientes.

3. Valor actual de las deducciones por coste del capital  
igual al precio de compra del capital

Manteniendo el supuesto de que el precio del bien de capital no varía, consideramos un impuesto que permite deducciones por amortización según el sistema de deprecios con porcentaje constante  $a$ . Además se permite considerar como gasto deducible  $r$  veces el saldo del bien de capital pendiente de amortizar. Con este sistema, el precio efectivo de adquisición del bien de capital será:

$$q_t \left[ 1 - \frac{ta}{(r+a)} - \frac{tr}{(r+a)} \right] = q_t (1-t)$$

La condición marginal será idéntica a la del caso neutral (7) con lo que, de nuevo, se ha logrado una recaudación sin distorsionar las decisiones de inversión de la empresa.

En las páginas anteriores hemos tratado de demostrar que, en general, salvo para unas cláusulas muy concretas, el impuesto de sociedades no será neutral sino que distorsionará las decisiones de inversión de la empresa. A continuación analizamos brevemente el efecto de ciertas medidas llamadas "incentivos fiscales" cuyo objetivo es precisamente impedir que el impuesto de sociedades sea neutral porque tratan de que, con tales medidas, se logre estimular al empresario a la

realización de inversiones. El tema de los incentivos a la inversión y su eficacia será tratado en un epígrafe posterior de este trabajo por lo que aquí se tratará simplemente de hacer una presentación del problema. Existen diferentes mecanismos a través de los cuales se pretende estimular la inversión; destacan entre ellos:

- Mecanismos de depreciación acelerada
- Deducciones en la base imponible en proporción a la inversión realizada.
- Deducción en la cuota en un porcentaje del valor de la inversión. Dicho porcentaje puede aplicarse sobre la inversión neta o sobre la inversión bruta de la empresa. Este incentivo se conoce con el nombre de "crédito fiscal a la inversión".

El crédito fiscal a la inversión ha sido un mecanismo de incentivación a la inversión ampliamente utilizado por las distintas legislaciones. Consiste en la posibilidad de deducirse en la cuota del impuesto una cantidad que se obtiene de la aplicación de un porcentaje (K) al precio de adquisición del bien. De este modo, el precio efectivo de adquisición del bien se reduce. Puede articularse de dos formas distintas: la primera consiste en que se permite a la empresa utilizar el precio de adquisición (q) para el cálculo de las dotaciones por amortización; la segunda reduce la base que puede ser amortizada a  $q(1-K)$ . Las condiciones marginales que se obtendrían en cada uno de estos dos casos serían las siguientes:

$$p_t^{PMK} = q_t \frac{r+d}{1-t} \left( 1 - K - \frac{ta}{r+a} \right)$$

$$p_t^{PMK} = q_t \frac{r+d}{1-t} (1 - K) \left( 1 - \frac{ta}{r+a} \right)$$

Como puede observarse, el efecto del impuesto de sociedades será una reducción del coste de uso del capital, mayor en el primero que en el segundo caso con lo que se estimulará la inversión.

Hasta el momento hemos analizado las cuatro vías principales por las que el impuesto de sociedades puede afectar a la inversión: tipo impositivo, deducción de intereses, deducción de cuotas por amortización e incentivos fiscales. Los Musgrave (1980) destacan además otros dos elementos que, en función del tratamiento que reciban en la legislación del impuesto, tendrán un efecto concreto sobre la decisión de inversión de la empresa y el crecimiento de la economía. Por una parte, se refieren al tratamiento en el impuesto de los gastos en investigación y desarrollo. El aumento de la productividad en la economía depende no sólo del crecimiento del stock de capital sino del progreso tecnológico; de este modo un tratamiento impositivo favorable de los gastos de I+D puede dar lugar a un fomento de la investigación y, por esta vía, permitir un aumento de la productividad de la economía. Por otra parte, considera la decisión de la empresa en un marco de riesgo e incertidumbre y se plantea la influencia de la posibilidad de compensación de pérdidas. Afirman: "La inversión no es una apuesta segura con rendimiento garantizado sino más bien una arriesgada aventura que puede o no dar un resultado". El inversor sólo se interesará en la inversión si el valor de las ganancias probables supera al de las pérdidas probables. Efectivamente, el impuesto reduce el valor de las ganancias probables pero, si existe posibilidad de compensar pérdidas, también se reduce el

valor de las pérdidas probables. El resultado final, según los Musgrave, no encuentra solución desde el punto teórico de tal modo que un impuesto de sociedades con compensación de pérdidas puede aumentar o disminuir la asunción de riesgos. La conclusión que obtienen se resume en: "Cualquiera que sea el resultado neto de un impuesto con compensación de pérdidas, una ley impositiva con compensación de pérdidas será más favorable a la inversión que una sin ella".

El impuesto de sociedades, además de en el volumen de inversión física que las empresas proyectaban realizar, influye en otros aspectos que han sido destacados por diferentes autores. Destacan entre estos aspectos los siguientes.

1. Elección de la técnica de producción. La reducción del coste de uso del capital inducida por el impuesto de sociedades puede persuadir a las empresas para que aumenten la intensidad de capital de su técnica de producción con lo que se producirá un aumento de la relación K/L de la empresa.
2. Duración deseada de las existencias de capital. Bradford (1980) y Harberger (1980)(11) demuestran que los incentivos a la inversión pueden influir en la duración deseada de las existencias de capital que posee la empresa, señalando que el crédito fiscal a la inversión induce a las empresas a utilizar capital de vida reducida en lugar de capital de vida larga.
3. Tipos de activos comprados por las empresas. El impuesto de sociedades puede influir en el tipo de activos

comprados por las empresas por ejemplo cuando existen diferentes tipos de deducciones en la cuota para tipos diferentes de activos. En este sentido King y Fullerton (1982)(12) demuestran que en Estados Unidos el sistema impositivo sesga la inversión hacia la compra de equipo y en contra de las instalaciones.

### EFECTOS DE LA IMPOSICION PERSONAL SOBRE EL COSTE DE USO DEL CAPITAL

La imposición personal ejerce un doble efecto sobre el coste de uso del capital. Por una parte, se ejerce una influencia indirecta en la decisión de inversión a través del impacto sobre el coste de financiación para la empresa. Se introduce, además, una distorsión en los mercados de capital debido a que se crea una cuña entre la productividad real de la inversión para la empresa y el rendimiento neto de impuesto que reciben las familias por sus ahorros.

El coste financiero para la empresa será:

$$r = b i (1-t) + (1-b) e/(1-Z)$$

Esta expresión se basa en la aceptación de los dos supuestos siguientes:

1. Deducibilidad de los gastos de intereses en el impuesto de sociedades.
2. Para garantizar a los accionistas una tasa de rendimiento después de impuestos de  $e$ , la tasa de rendimiento antes de impuesto debe ser de  $e/(1-Z)$  siendo  $Z$  el tipo de

gravámen aplicado a la renta derivada de capital propio.

En este caso, la condición marginal vendría expresada:

$$(1-t) p_t PMK = q_t (r+d)(1- ta/(r+a))$$

El coste de financiación desde el punto de vista fiscal será el rendimiento después de impuestos necesario para compensar a los ahorradores:

$r^* = b i (1-m) + (1-b) e$  , siendo m el tipo fijo de gravámen del impuesto personal sobre la renta.

Existen así dos efectos ejercidos por el impuesto de sociedades y los impuestos personales sobre la decisión de financiación de la empresa. En primer lugar la deducción de los intereses en la base imponible del impuesto de sociedades fomenta la financiación con deuda; en segundo lugar, el impuesto personal puede también influir en el coste relativo de financiación con deuda o con acciones. Por ejemplo si el tipo impositivo sobre la renta supera al que recae sobre la renta del capital propio, aumenta el coste relativo de financiación con deuda y se desincentiva esta forma de financiación. En el caso descrito, los efectos provocados por los dos tipos de impuestos tendrían signos opuestos.

Aún en el caso de que el impuesto de sociedades fuese neutral, se produciría una distorsión en los mercados de capital. Para analizar esta distorsión se define el tipo impositivo efectivo en los mercados de capital como la diferencia entre el rendimiento neto del ahorro y el rendimiento neto del capital. Se combinan así las influencias distorsionantes de impuestos personales y societarios.

Naturalmente, todos los efectos hasta aquí comentados son posibilidades teóricas; la influencia real sobre el coste de financiación de la empresa o la distorsión sobre el mercado de capital deberán ser reflejadas, para cada realidad concreta, por estudios de carácter empírico. En el caso español, Cuervo y Trujillo (1986) han analizado el efecto combinado de la estructura impositiva personal y de sociedades en el volumen de ahorro e inversión. Algunas de las conclusiones de este estudio son las siguientes:

1. La combinación de ambos impuestos genera una estructura discriminatoria de gravámen sobre los rendimientos del capital. Este carácter discriminatorio se muestra tanto en la disparidad de tipos efectivos que gravan diferentes proyectos de inversión como en el tipo medio de gravámen que soporta la inversión marginal de diferentes empresas
2. En general, el activo con un tratamiento fiscal más desfavorable son las existencias, seguido de la maquinaria y equipo.

El sector manufacturero soporta un tipo impositivo marginal más gravoso debido al uso intensivo de los activos anteriores así como al hecho de que utiliza relativamente pocas fuentes de financiación como la deuda desgravable o acciones con cotización calificada que son las más favorecidas desde el punto de vista fiscal.

3. Tanto la rentabilidad de la inversión como las tasas de inflación, afectan positivamente a los tipos impositivos efectivos. En efecto, a mayor rentabilidad real de la

inversión, mayor tipo impositivo efectivo con lo que se configura una situación en que se penaliza la productividad. Por otra parte, la inflación incrementa los tipos impositivos efectivos de todos los proyectos excepto los financiados con deuda y provoca además una fuerte dispersión de los tipos efectivos.

4. La posibilidad de depreciación inmediata establecida en mayo de 1985 provocó un descenso generalizado de los tipos efectivos.

5. La supresión del impuesto de sociedades y de las desgravaciones anejas, si bien supondría una intensa reestructuración de la presión fiscal sobre los rendimientos de capital correspondientes a diferentes proyectos de inversión, no obstante, dejaría prácticamente inalterado el tipo efectivo medio total.

La combinación de deducciones por inversiones y desgravaciones en el I.R.P.F. conducen a que el descenso de la presión fiscal marginal sobre los ingresos de capital sea mayor cuando se mantiene el impuesto de sociedades y, al mismo tiempo, se concede libertad de amortización a las empresas que cuando se suprime el impuesto.

#### EFECTOS DE LA INFLACION SOBRE EL COSTE DE USO DEL CAPITAL

Vamos a introducir ahora la inflación al análisis del efecto

de los impuestos sobre las decisiones de inversión de la empresa.

Comencemos por una situación en que no existen impuestos. La inflación nos obliga a distinguir entre variables nominales y variables reales. Según Fisher, en ausencia de impuestos, los tipos de interés y las tasas de rendimiento aumentan en la tasa de inflación debido a que la inflación se anticipa totalmente:

$$i = \bar{i} + \pi$$

$$e = \bar{e} + \pi$$

$$r = \bar{r} + \pi$$

La condición de equilibrio vendrá dada por esta expresión:

$$p \text{ PMK}/q = \bar{p} \text{ PMK}/\bar{q} = \bar{r} + d$$

En esta situación, el coste real de la financiación  $r$  no se modificará como consecuencia de la inflación, es decir, la inflación será neutral.

A partir de una situación en que existe inflación, suponemos que se introducen impuestos personales y societarios diseñados de tal forma que no se tiene en cuenta la inflación. En concreto en el impuesto de sociedades las amortizaciones se basan en el coste histórico y se deducen los intereses nominales y en el impuesto sobre la renta se grava la renta del capital nominal. La nueva condición de equilibrio será:

$$\frac{p \text{ PMK}}{q} = \frac{\bar{r} + d}{1 - u} \left( 1 - \frac{u a}{\bar{r} + \pi + a} \right)$$

y los nuevos coste real de financiación y rendimiento neto de los ahorradores serán:

$$\bar{r} = i b(1-t) + (1-b) e/(1-Z) - \pi$$

$$\bar{r} = i b(1-m) + (1-b) e - \pi$$

El tipo impositivo efectivo en los mercados de capital sería la diferencia entre la tasa de rendimiento real de la inversión y la tasa de rendimiento real del ahorro. Podemos afirmar que la inflación influye en la magnitud de la distorsión impositiva efectiva. Esto podría evitarse si las estructuras de los impuestos de sociedades y personales estuviesen indicadas por la inflación.

Entre los estudios empíricos desarrollados en esta materia hay que destacar el modelo teórico propuesto por Durán, Salas y Santillana (1982) en el que se analiza, para los años 1972 y 1979, el impacto de los aspectos generales del sistema impositivo en el coste de utilización del capital para la empresa española, si bien se centran en el análisis de la influencia de la inflación. La conclusión que obtienen es que el sistema impositivo español no es neutral en relación a su influencia sobre el coste de utilización del input capital. Este resultado de no neutralidad de la inflación sobre el sistema impositivo se ha obtenido también en estudios empíricos elaborados para otros países.

#### **4. INCENTIVOS FISCALES A LA INVERSION PRIVADA**

La inversión privada, como afirma el profesor Lagares, puede ser calificada como una variable intermedia, es decir, una variable que puede ser influenciada por los instrumentos de la Hacienda Pública para alcanzar determinados objetivos relacionados con los conocidos fines primarios de la Actividad

Financiera: Eficacia en la asignación de recursos, distribución justa de la renta y la riqueza, estabilidad y desarrollo económico. En este marco, los incentivos fiscales constituyen instrumentos a través de los cuales se trata de estimular la actividad inversora de las empresas. Cuando una empresa emprende un proyecto de inversión, parte de los beneficios que dicho proyecto genera deberá destinarse a pagar los impuestos que gravan las rentas del capital; los incentivos fiscales producen una reducción de las cuotas a pagar en estos impuestos de tal modo que la corriente actualizada de beneficios netos derivada de un proyecto se hace mayor y el estímulo a la ejecución de tal proyecto de inversión es también superior. El profesor Fuentes (1973)(13) destaca dos rasgos esenciales que pueden aplicarse a la realidad fiscal de nuestro tiempo: Proliferación de los incentivos fiscales y conservación de los incentivos concedidos. Ambos hechos ponen en peligro la suficiencia recaudatoria del impuesto de sociedades. En efecto, en los últimos años, los estímulos fiscales han sido el medio más utilizado para conseguir el crecimiento económico. Una vez establecido, la dificultad de su supresión es enorme aunque hayan perdido la motivación social o económica que tuvieron en el momento de su establecimiento. Las razones que justifican esa proliferación de incentivos son de tres tipos: en primer lugar de tipo ideológico. Existen autores que defienden las ventajas del sistema de economía de mercado y acentúan los efectos distorsionantes que ocasiona la imposición. En este contexto, los inventivos serían una forma de paliar al menos parcialmente, esos efectos adversos que originan los impuestos.

En segundo lugar, el desarrollo de los incentivos se ha producido por la vulnerabilidad de la propia Hacienda Pública frente a su concesión. Según destaca el profesor Fuentes, es el carácter híbrido del gasto fiscal, es decir, su no consideración como gasto o ingreso, lo que le permite obviar la rigurosa disciplina que impone, por un lado, la Administración tributaria y, por otro, la Intervención presupuestaria y facilita extraordinariamente su proliferación. Por último, la variedad institucional de los incentivos que se adapta a distintas situaciones y tipos de usuarios, ha favorecido también el desarrollo de estas medidas.

Como prometimos en páginas anteriores, trataremos de hacer un estudio general del tema de los incentivos fiscales primero desde un punto de vista teórico y después haciendo un análisis del tratamiento de este tema en los países de la C.E.E. El estudio teórico comenzará con una clasificación de los distintos instrumentos de política económica para influir sobre la inversión; esta clasificación se corresponde con la utilizada por el profesor Lagares (1974) que divide los instrumentos en función de la variable determinante de la inversión que resulta afectada: eficiencia marginal de la inversión o coste marginal de los fondos de financiación. Entre estos instrumentos se incluyen algunos que se articulan a través de políticas monetarias y otros mediante políticas fiscales. Estos últimos son los que resultan de mayor interés para nuestro estudio. En el apartado segundo se efectúa una descripción de los más utilizados definiendo sus principales

características , en el tercero los problemas planteados por su existencia y en el cuarto se realiza una descripción de los incentivos aplicados en los países de la C.E.E.

#### 4.1. CLASIFICACION DE LOS INSTRUMENTOS DE POLITICA PARA INFLUIR SOBRE LA INVERSION

En los últimos años ha tenido lugar una multiplicación del número de incentivos fiscales a la inversión así como de la forma concreta que dichos incentivos adoptan. Por este motivo, es una tarea compleja la de establecer una clasificación ordenada de los mismos. La mayoría de las clasificaciones se han limitado a enumerar una serie de figuras de forma ordenada en función del tributo al cual afectan. Las dificultades que presenta un criterio de esta naturaleza han llevado al profesor Lagares (1974) a proponer una clasificación económica en función de la variable inmediatamente afectada por el instrumento, clasificación que será expuesta aquí en sus líneas esenciales. Lagares parte de la consideración de los dos factores que gobiernan la inversión: la eficiencia marginal de la inversión y el coste marginal de los fondos necesarios para financiarla. Hace una tipología de los instrumentos de la política económica en función de sus posibilidades de influir sobre cada uno de estos factores y a través de ellos sobre la inversión privada de la economía.

#### 4.1.1. INSTRUMENTOS QUE AFECTAN A LA EFICIENCIA MARGINAL DE INVERSION

La inversión puede incentivarse a través de un aumento en la eficiencia marginal de la inversión que a su vez puede lograrse por dos vías: disminución del coste de la inversión y aumento del valor actual de la corriente de ingresos netos esperados.

La disminución en el coste de la inversión puede, a su vez, conseguirse de dos formas. En primer lugar, los bienes de capital pueden sufrir reducciones o exenciones de los impuestos indirectos que les afectan. Estas medidas suelen aplicarse a los derechos arancelarios de importación de estos bienes mucho más frecuentemente que a los impuestos que recaen sobre los mismos cuando son producidos en el interior del país. En segundo lugar, el coste de la inversión puede reducirse a través del establecimiento de subvenciones públicas sobre el coste de los bienes de capital. Cuando la Administración entrega, bien al productor de los bienes de capital, bien al inversor, una cantidad a fondo perdido estamos en presencia de una subvención real. Cuando la ayuda se produce en forma de descuento sobre el importe de un impuesto en razón de la cuantía de la inversión realizada, nos situamos ante lo que algunos autores han denominado "subvención virtual". que puede articularse a través de una deducción en la base o en cuota. La denominación de "subvención" no parece muy acertada y, según el profesor Lagares, sería preferible denominarla "reducción impositiva por inversión". La razón principal de esta preferencia es que si admitimos que estas reducciones

impositivas son subvenciones deberían considerarse como tales a todo tipo de exenciones tributarias originándose una gran confusión.

El aumento en el valor actual de la corriente de ingresos netos esperados puede alcanzarse por tres medios. El primero consiste en alterar las expectativas de ingresos brutos esperados por ejemplo con una mejora en las expectativas de demanda del producto o subvenciones periódicas calculadas sobre los ingresos brutos, la producción o los costes. Como puede observarse, estos instrumentos pertenecen más al campo de la política de gasto público que al de la política impositiva. Un segundo medio de influencia sería actuar sobre las expectativas de los costes de explotación de la empresa por ejemplo a través del gasto público en bienes y servicios que produzcan economías externas para la empresa, subvenciones a las empresas suministradoras de los inputs, exenciones de impuestos que recaigan sobre tales empresas con el fin de reducir sus costes y los precios de los productos o, incluso, suministro gratuito de determinados inputs. Por último, puede aumentarse el valor actual de la corriente de ingresos netos esperados influyendo sobre las variables que determinan el impuesto sobre el beneficio que recae en las empresas; las variables afectadas pueden ser tipo de gravámen o base imponible. La exención puede ser total o limitarse a una mera reducción del tipo, indefinida o limitada a un periodo concreto. Un caso especial de influencia sobre la inversión a través del tipo impositivo consiste en el compromiso público de mantenimiento de los tipos a sus niveles iniciales durante un cierto periodo de tiempo.

Con ello el inversor disminuye la incertidumbre sobre el comportamiento de esta variable así como el riesgo de pérdidas. La influencia sobre la base imponible se ha concentrado tradicionalmente sobre tres variables: deducción de los intereses de los capitales ajenos invertidos, compensación de pérdidas y política de amortización fiscalmente admitida. Los intereses de los capitales ajenos invertidos son deducibles, no así la retribución del capital propio que se considera como distribución de beneficios netos y no como gasto. Sin embargo, como forma de incentivación de la inversión, en algunos casos, se puede permitir la consideración como gasto deducible de una parte o la totalidad de la remuneración del capital propio. La posibilidad de compensación de pérdidas es una forma de reducir el riesgo asociado a un proyecto determinado compensando, total o parcialmente, el desincentivo a la inversión que supone la detracción de una parte de las ganancias obtenidas en caso de que el proyecto ofrezca resultados positivos. Como ya hemos señalado en páginas anteriores, para que este instrumento sea efectivo, será preciso que se permita la compensación de pérdidas no sólo con los rendimientos procedentes del mismo ejercicio sino con los obtenidos en periodos anteriores o en los siguientes. La forma en que la política de amortizaciones puede incentivar la inversión será analizada en el apartado siguiente.

#### 4.1.2. INSTRUMENTOS QUE AFECTAN AL COSTE MARGINAL DE LOS FONDOS DE FINANCIACION

Estos instrumentos se clasifican en dos grupos: los que afectan al coste de los fondos disponibles y los que afectan a la disponibilidad de tales fondos. Predominan en ambos las medidas típicas de política monetaria más que las de carácter fiscal.

La disminución del coste de los fondos disponibles para la financiación de las inversiones puede lograrse mediante reducciones del tipo de interés de mercado que entran dentro del campo de la política monetaria o reducciones en otros costes de adquisición de los fondos que pueden ser realizadas a través de medidas de política fiscal como por ejemplo la exención o reducción de los impuestos que recaen sobre la contratación o formalización de préstamos, la aportación de capitales o la emisión de nuevas acciones.

Un supuesto habitual del análisis que hemos efectuado en los epígrafes anteriores era el de la existencia de mercados perfectos de tal modo que la empresa podía tomar prestada cualquier cantidad a un tipo de interés fijo. Sin embargo, en la realidad los mercados no son perfectos y existen restricciones para que las empresas obtengan la cantidad total de fondos que desean. Las intervenciones públicas, en este sentido, pueden centrarse en el incremento de los fondos externos mediante medidas de carácter monetario o de los fondos internos a través de medidas de autofinanciación que han constituido tradicionalmente un campo de actuación de la

política fiscal. Como ya se explicó en el epígrafe segundo, hay autores que consideran que las disponibilidades de fondos propios son un elemento esencial para determinar las posibilidades reales de una empresa para realizar la inversión. Las actuaciones en este sentido pueden ser de carácter específico como por ejemplo penalizaciones tributarias a los beneficios distribuidos, aplicación de tipos más bajos para los beneficios retenidos o exención total o parcial de impuestos concedidos con motivo de las dotaciones a fondos especiales de autofinanciación. Los estudios empíricos, como ya señalamos en el epígrafe segundo, ponen de manifiesto que la variable liquidez es poco significativa para explicar las variaciones de la inversión neta de la empresa. Por tanto, los incentivos fiscales dirigidos a estimular la autofinanciación ejercerán un impacto muy débil sobre la inversión.

#### 4.2. BREVE DESCRIPCION DE LOS INCENTIVOS FISCALES MAS UTILIZADOS

En el epígrafe anterior se ha efectuado una clasificación de los diferentes instrumentos de política económica para influir sobre la inversión. Entre dichos instrumentos había algunos que pertenecían al campo de la política monetaria y otros al de la política fiscal. Naturalmente en el presente estudio son estos últimos los que ofrecen para nosotros un interés prioritario. De entre la gran variedad de incentivos fiscales que existen es preciso destacar la importancia de tres de ellos que han sido los más frecuentemente utilizados por las

distintas legislaciones para influir sobre la inversión: variaciones del tipo impositivo que pueden tener carácter general o limitarse a un sector concreto de la economía o a cierto tipo de empresas, mecanismos de aceleración de las amortizaciones y la deducción por inversión. Parece razonable suponer que las variaciones del tipo impositivo están inversamente ligadas a la inversión. Los estudios empíricos deberán aclarar la dirección así como la importancia cuantitativa de este efecto.

#### 4.2.1. DEDUCCION POR INVERSIONES

Dentro de la clasificación económica de los instrumentos de política económica para influir sobre la inversión la deducción por inversión sería un mecanismo que trata de aumentar la eficiencia marginal de la inversión a través de una disminución del coste de la misma. Estaríamos ante lo que algunos autores denominan "subvención virtual" y lo que el profesor Lagares llama "reducción impositiva por inversión". Este incentivo puede establecerse en dos niveles diferentes: en la base, permitiendo a la empresa considerar como gasto deducible para el cálculo de la base imponible un porcentaje del importe de la inversión, o en la cuota, deduciendo de la cantidad de impuesto a pagar un porcentaje aplicado bien a la inversión neta o a la bruta. Este último incentivo se conoce con el nombre de "crédito fiscal a la inversión" y ha sido muy utilizado en muchos países como forma de fomentar la inversión.

Equivale a una reducción del precio efectivo de adquisición del bien. Puede articularse de dos formas distintas: la primera consiste en que se permite a la empresa utilizar el precio de adquisición ( $q$ ) para el cálculo de las amortizaciones; la segunda reduce la base que puede ser amortizada a  $q(1-K)$  siendo  $K$  el porcentaje de deducción aplicable. Las condiciones marginales que determinarían en estas situaciones el stock de capital óptimo son las que obtuvimos en el epígrafe tercero:

$$p_t^{PMK} = q_t \frac{r+d}{1-t} \left( 1 - K - \frac{ta}{r+a} \right)$$

$$p_t^{PMK} = q_t \frac{r+d}{1-t} (1 - K) \left( 1 - \frac{ta}{r+a} \right)$$

Como es evidente a la vista de estas dos expresiones, el valor actual de una inversión será mayor en el primer caso, es decir, cuando la deducción por inversión no se resta del monto de depreciación admisible fiscalmente. En cualquiera de los dos casos, para las empresas cuyos impuestos sean suficientes para permitir que el crédito sea compensado inmediatamente, y como afirman los Musgrave (1980), "el crédito a la inversión es similar a una donación en efectivo realizada en el momento de la inversión"; para empresas con pérdidas el crédito puede aplazarse con cargo a impuestos futuros. Sea en el momento presente o en el futuro, el crédito implica una reducción impositiva verdadera a diferencia de la amortización acelerada que, en general, supondrá tan sólo un aplazamiento del impuesto. Otras dos diferencias del crédito fiscal respecto de la amortización acelerada merecen ser destacadas: por una parte, el valor del crédito, a diferencia de las deducciones

por amortización, no depende del tipo impositivo del impuesto de sociedades; ello se debe a que se aplica sobre la cuota tributaria y no a la renta imponible. Además, mientras que la amortización acelerada favorece la inversión duradera, el crédito favorece al activo de vida corta; la causa es que el crédito se aplica cada vez que se adquiere un bien de inversión y, dada la mayor frecuencia en la adquisición de activos de vida corta, el crédito podrá ser utilizado más frecuentemente.

Due y Friedlander (1977) destacan cuatro ventajas que presenta la deducción por inversión frente a la depreciación acelerada: en primer lugar consideran que es más fácil de comprender y tiene mayor probabilidad de influir en la política de inversión; en segundo lugar, evita reajustes de las normas habituales de depreciación; en tercer lugar concede, como ya hemos señalado, el mismo beneficio, como porcentaje de la inversión, a todas las empresas sea cual fuere la tasa del impuesto y por último, la deducción aumenta la tasa de rendimiento neto de impuestos casi como una reducción de la tasa impositiva real, pero como el efecto se concentra sobre la inversión nueva, debería estimular ésta más que una reducción del tipo impositivo que implique la misma pérdida de recursos. Sin embargo, a pesar de estas ventajas frente a otros sistemas alternativos, el sistema ha recibido críticas; las críticas que llevan a su abolición en 1969 en los EE.UU. (después fue restablecido en 1971) fueron entre otras, las siguientes: se consideraba una reducción innecesaria del impuesto sobre la renta de las empresas, estimularía a la sustitución del factor

trabajo por factor capital y podría además contribuir a una mayor inflación.

#### 4.2.2. MECANISMOS DE INCENTIVACION VIA AMORTIZACIONES

Si de nuevo nos situamos en la clasificación económica de los instrumentos de política económica para influir sobre la inversión, los mecanismos de aceleración de amortizaciones serían una forma de aumentar la eficiencia marginal de la inversión a través de un aumento del valor actual de los ingresos netos esperados reduciendo la base imponible y la cantidad a pagar por el impuesto de sociedades.

Como hemos señalado tanto en el presente capítulo como en el capítulo tercero, la posibilidad de efectuar deducciones por amortización en la base del impuesto genera una corriente de ahorros fiscales de tal modo que el precio efectivo de adquisición del bien de inversión se reduce en la cuantía de tales ahorros; de esta forma, el tipo impositivo efectivo que grava a la empresa depende no sólo del tipo legal sino también del valor actual de los ahorros impositivos derivados de la amortización que, a su vez, es función del método de amortización utilizado. Analicemos pues las principales formas por las que pueden amortizarse los elementos de activo fijo. El profesor Lagares (1974) distingue dos posibles criterios para clasificar los distintos sistemas de amortización fiscal: criterio administrativo y criterio económico. Desde el punto de vista administrativo, los sistemas especiales de incentivación de la inversión vía amortización se definen en contraposición con el llamado sistema normal de amortización caracterizado

porque la vida útil económica y fiscal coinciden y las dotaciones por amortización son todas iguales (linealidad) y no sobrepasan el coste original. Todos los sistemas especiales tienen en común que el valor actualizado de los ahorros fiscales es mayor que en el sistema normal. Dentro de ellos se distinguen entre las sobreamortizaciones en que el conjunto de dotaciones por amortización puede superar al coste original y las amortizaciones aceleradas donde dichas dotaciones no podrán superar en ningún caso el coste original. En este último grupo se incluyen los sistemas de amortización degresiva por el método de porcentaje constante o de suma de dígitos de los años de vida. Como ya señalamos en el capítulo tercero, el valor actual de los ahorros impositivos por depreciación es mayor en los métodos de amortización degresiva que en el método lineal y entre los métodos de tipo degresivo será preferible uno u otro en función de la vida útil del activo: el de porcentaje constante para inversiones a corto y el de suma de dígitos para inversiones a largo plazo. Desde el punto de vista económico, se puede efectuar una clasificación de los incentivos fiscales en función de su carácter neutral o estimulante de la inversión. Para lograr tal propósito un requisito previo será el de definir que se entiende por neutralidad del impuesto respecto de la inversión. Según los Musgrave (1980), un impuesto sobre los beneficios es neutral cuando su introducción altera la tasa de rentabilidad interna de las inversiones en idéntica proporción cualquiera que sea la vida útil de los distintos activos. El profesor Lagares

considera que este criterio no debe ser aceptado pues, según el mismo, sólo es neutral aquel tributo que permite la amortización instantánea de las inversiones. El criterio de neutralidad de Samuelson establece que el tributo es neutral cuando coinciden periodo por periodo la amortización fiscal y la depreciación económica. Recordemos que este es el criterio de neutralidad defendido por Atkinson y Stiglitz (1980) y es también el aceptado por Lagares para basar en él la clasificación económica de los sistemas de amortización fiscal. Según esta clasificación se definen los sistemas estimulantes de la inversión en contraposición a los sistemas neutrales que serían aquellos en que las cuotas de amortización fiscal coinciden con las cuotas de depreciación económica, la vida fiscal y la económica coinciden y el fondo de amortización acumulada cubre el coste original. Los sistemas estimulantes tendrían en común el proporcionar un valor actualizado de ahorros impositivos superior a la depreciación económica. Se distinguirían dentro de ellos entre los sistemas ordinarios y los extraordinarios que se diferenciarían unos de otros por la posibilidad de que el fondo de amortización supere al coste original para los últimos pero no para los primeros.

En resumen, los sistemas de aceleración de amortizaciones y los de sobreamortización son mecanismos de incentivación de la inversión puesto que representan una serie de ventajas para la empresa que según Due y Friedlander (1977) son las tres que ya expresamos en el capítulo tercero:

- Se reducen los impuestos corrientes de la empresa a costa de impuestos futuros más altos.

- Se reduce el riesgo de no poderse deducir nunca esas cantidades.
- Posibilidad de reducción continuada de impuestos.

#### 4.3. PROBLEMAS QUE PLANTEA LA EXISTENCIA DE INCENTIVOS

Diferentes autores han ido destacando los problemas que plantea la existencia de los incentivos fiscales a la inversión. En los subapartados siguientes se exponen los principales.

##### 4.3.1. PROBLEMAS DE ADMINISTRACION

En el tema de la administración de los incentivos fiscales se plantean dos cuestiones de interés: la conveniencia de la discrecionalidad o automatismo en la concesión de los incentivos y los medios de control de los mismos.

La posibilidad de acogerse a una determinada ventaja fiscal puede establecerse de forma discrecional o automática. La concesión automática suele regularse en las leyes específicas de cada tributo y las empresas pueden acogerse al incentivo sin más condiciones que el cumplimiento de los requisitos allí recogidos. La Administración se reserva el derecho de comprobar si fue correcta la adscripción a la norma. Puede también ocurrir que se exija a la empresa la solicitud previa a la Administración quien decidirá si dicha empresa puede o no acogerse a una ventaja fiscal determinada. La exigencia de solicitud previa no implica necesariamente discrecionalidad de la Administración en la concesión del incentivo puesto que

puede haber normas que limiten rígidamente las condiciones del otorgamiento. Cada uno de ellos, discrecionalidad y automatismo, tienen sus ventajas y sus inconvenientes. En concreto, según el profesor Lagares (1974), el automatismo ofrece dos ventajas importantes: eliminación de los plazos de espera y simplificación administrativa; por otra parte la solicitud previa ofrece dos ventajas frente al automatismo: mayor control del coste recaudatorio del incentivo y mayor flexibilidad para adaptarse a situaciones diversas. La elección de una u otra forma de concesión de los incentivos estará determinada por el valor relativo que se considera prioritario en un determinado momento. Sin embargo, el profesor Fuentes (1987) señala a este respecto que el principio de automatismo domina sobre el de discrecionalidad como mecanismo más adecuado para el logro de la eficiencia.

Una segunda cuestión que plantea el tema de la administración de los incentivos fiscales es la de la necesidad de su conocimiento, evaluación y control. El profesor Lagares (1974) afirma en este sentido: "un sistema de incentivos fiscales a la inversión exige de importantes y cualificados medios a disposición de la Administración tributaria para que el mismo no degenera rápidamente en un medio cómodo de evasión del pago de los impuestos". El control, en el caso de incentivos que requieren de la solicitud previa, se realiza comprobando si la empresa cumple los requisitos exigidos para el otorgamiento y si el incentivo otorgado se ha aplicado correctamente. Cuando existe automatismo en la concesión, la

Administración deberá comprobar a posteriori que la empresa se ha aplicado el incentivo de acuerdo con las normas que lo regulan. En este caso, no se inspeccionan todas las empresas sino que se siguen las técnicas de muestreo aplicadas en la comprobación de las declaraciones tributarias del impuesto afectado.

Para lograr el conocimiento y evaluación de los incentivos, se ha propuesto la elaboración del llamado Presupuesto de Gastos Fiscales. Los gastos fiscales pueden definirse como las disminuciones en los ingresos impositivos provocadas por las regulaciones de carácter incentivador de ciertas conductas o protector de determinados sectores o empresas que aparecen recogidos en la legislación. El presupuesto de gastos fiscales sería un medio de lograr la identificación, clasificación y cuantificación de estos gastos con el fin de suministrar información, tanto a los poderes públicos como a los ciudadanos del coste de estas medidas tributarias de carácter especial. La publicidad sería, de esta forma, la primera ventaja derivada de la elaboración del presupuesto y una condición necesaria aunque no suficiente para el logro de la eficacia. El profesor Fuentes (1987) añade además otras tres ventajas que podrían lograrse de la adopción del presupuesto de gastos fiscales: la primera de ellas es la racionalidad. El examen anual del presupuesto permitiría un análisis riguroso de sus deficiencias y virtudes favoreciendo el empleo racional de los gastos fiscales. En segundo lugar, la elaboración de este presupuesto favorecería el cumplimiento del principio de competencia presupuestaria. Por último, facilitaría la práctica de la reforma fiscal ya que

mostraría los problemas de la legislación tributaria vigente y sugeriría las posibles vías de solución de los mismos.

Este segundo problema administrativo que hemos analizado alcanza especial virulencia en España. Como afirma el profesor González-Páramo (1988a) a este respecto: "el primer rasgo que llama la atención al tratar de valorar estos incentivos es el del propio desconocimiento oficial de su importe cuantitativo". Ciertamente en nuestro país se elabora un presupuesto de gastos fiscales desde 1982, pero la fiabilidad de las cifras en él contenidas en relación al impuesto de sociedades parece muy escasa.

#### 4.3.2. PROBLEMAS DE SUFICIENCIA

Un segundo problema que se plantea en relación al tema de los incentivos fiscales es el de si la existencia de los mismos y la consiguiente reducción impositiva que generan puede poner en peligro la suficiencia del sistema fiscal para hacer frente a los gastos que debe realizar el Sector Público. Hay que distinguir dos opiniones diferentes en relación a este tema: la de autores como Heller y Kauffman (1963)(14) que consideran que el primer efecto de un incentivo a la inversión será una reducción de los ingresos impositivos, pero el incremento en la inversión y en la producción de la economía que el incentivo genera, dará lugar a un aumento de la base imponible sometida a gravámen que compensará al menos en parte la reducción de ingresos eliminando el problema de la insuficiencia. A diferencia de la opinión anterior, Kaldor manifiesta su temor

de que un sistema de incentivos tributarios a la inversión privada pueda entrar en conflicto con la suficiencia del sistema y con el objetivo de desarrollo económico. Para él el objetivo de desarrollo económico no puede lograrse a través de los incentivos fiscales a la inversión privada sino que lo importante es que el sistema tributario sea capaz de recaudar fondos suficientes para financiar la inversión pública que es el único mecanismo para lograr el desarrollo particularmente en los países subdesarrollados. La bondad de una u otra teoría deberá ser resuelta a través del análisis empírico.

#### 4.3.3. PROBLEMAS DE EQUIDAD

Uno de los criterios para evaluar un sistema de incentivos es el de la medida en que tal sistema puede generar mayor equidad o mayor injusticia distributiva. Parece ser que efectivamente la política de crecimiento que va implícita en medidas de incentivación de la inversión entra en conflicto con cuestiones distributivas: las decisiones de inversión son adoptadas, en su mayor parte, por contribuyentes situados en escalones de renta alta que suelen ser los propietarios o gerentes de las empresas; de esta forma las exenciones tributarias representan una fuerte pérdida de progresividad del sistema. Hasta que puedan encontrarse medidas que incentiven el crecimiento sin afectar negativamente a la redistribución, será preciso la aplicación de aquellas medidas que interfieran mínimamente en la equidad del sistema; por ello autores como Lagares, M.J. (1974) y Musgrave, R.A. y Musgrave, P.B. (1980) proponen medidas más específicas como el crédito a la inversión

o una desgravación inicial frente a las medidas generales.

Por otra parte, se hace imprescindible el control de los incentivos existentes y su adecuada aplicación para evitar la proliferación incontrolada de los mismos que además de afectar a la recaudación de los impuestos y, por tanto, a la suficiencia del sistema tendría implicaciones desastrosas desde el punto de vista de la equidad debido a que, como afirma el profesor Lagares (1974),: "mayores cargas incidirán cada vez sobre un menor número de contribuyentes y con más reducida porción de la renta y riqueza nacional". Esta situación de desmesurado crecimiento así como falta de conocimiento y evaluación de los incentivos fiscales es la que parece haberse producido en España en los últimos años lo que lleva a la necesidad de plantearse de forma ineludible la eficacia de estos instrumentos y la conveniencia de su permanencia o reforma.

#### 4.3.4. PROBLEMAS DE NEUTRALIDAD

El problema de la influencia de los incentivos sobre la neutralidad puede plantearse de dos formas: en primer lugar, nos planteamos en qué medida los diferentes instrumentos distorsionan las decisiones de las empresas sobre el tipo de activos que desean comprar. En este sentido, ni la amortización acelerada ni el crédito a la inversión superan la prueba de la neutralidad porque la primera discrimina en favor de activos de larga duración y el segundo favorece los activos de vida corta. Desde este punto de vista sería preferible la reducción de los

tipos impositivos aunque los Musgrave (1980) plantean la posibilidad de que se elaboren medidas que se apliquen sólo al capital nuevo, evitando la discriminación por la duración de la vida del activo. La segunda forma en que podemos plantearnos la conexión neutralidad-incentivos es mediante el análisis de las vías por las cuales la fiscalidad puede contribuir a potenciar la inversión. El profesor Casado Ollero (1985) distingue dos formas de influencia: por un lado, la potenciación de la inversión puede lograrse de una manera indirecta creando un clima fiscal favorable a la misma, es decir, una fiscalidad que no perturbe el juego de las fuerzas competitivas del mercado sino que elimine los obstáculos que dificultan la libre circulación de capitales y la localización y rentabilidad de las inversiones. Esta perspectiva se sitúa en el plano de la neutralidad fiscal; por otra parte, la fiscalidad puede fomentar la inversión de un modo directo mediante medidas fiscales apropiadas para estimular el ahorro y canalizarlo hacia la inversión. Esta es la perspectiva del intervencionismo fiscal al servicio de los objetivos de política económica y en contra de la neutralidad fiscal, es decir, el incentivo es un elemento que por definición trata de alterar el comportamiento que hubiera existido en ausencia de incentivos y, por tanto, en ningún caso es neutral al volumen de inversión sino que trata de fomentarlo.

#### **4.3.5. PROBLEMAS DE EFICACIA**

La cuestión del grado en que los incentivos fiscales

consiguen afectar al volumen de inversión de la economía es un tema que debe ser resuelto desde el punto de vista empírico mediante la utilización de modelos econométricos. Veamos las conclusiones que obtienen Musgrave, R.A. y Musgrave, P.B.(1980) cuando se plantean "el estímulo a la inversión por dólar de pérdida de ingresos" como elemento a considerar cuando se trata de realizar la evaluación de las medidas alternativas. Consideran que la amortización acelerada y el crédito a la inversión resultan preferibles a la reducción del tipo impositivo ya que pueden limitarse fácilmente a la nueva inversión mientras que la reducción del tipo ha de aplicarse a los beneficios de todas las inversiones, sean nuevas o viejas. La elección entre amortización acelerada y crédito a la inversión bajo esta perspectiva depende del periodo temporal considerado. Si se considera sólo el coste de inversión para el primer año de la nueva política, el crédito fiscal a la inversión será preferido a la amortización acelerada, pero ocurrirá lo contrario si se adopta una perspectiva más a largo plazo. Los resultados dependen además de cómo se comporte el stock de capital ya que si la economía se expande, la ventaja de una recuperación posterior de ingresos que acompaña a la amortización acelerada se pospone de tal modo que el crédito a la inversión será preferible a la amortización acelerada incluso a largo plazo.

#### 4.4. INCENTIVOS A LA INVERSION EN LOS PAISES DE LA C.E.E.

La descripción de los incentivos a la inversión privada que se establecen en las legislaciones de los doce países comunitarios se recoge en el cuadro 20 que aparece al final de este capítulo. En este cuadro, se han expuesto los principales incentivos de carácter fiscal mencionando sólo de un modo marginal aquellos otros incentivos no fiscales entre los que se encuentran las subvenciones y los préstamos. Hay que señalar además que existe un incentivo a la inversión utilizado en la mayor parte de los países que de forma deliberada no ha sido recogido en el cuadro 20. Nos referimos a los sistemas de amortización acelerada cuya descripción se realizó en el capítulo anterior.

Las principales conclusiones que puede extraerse del cuadro 20 son las siguientes:

1. En todos los países de la C.E.E. existen ejemplos muy diversos de incentivos fiscales a la inversión en general o a la inversión realizada en ciertas áreas o determinados activos.
2. Los incentivos más utilizados son los de carácter fiscal. Entre ellos destacan las reducciones en la cuota del impuesto y la exención de determinadas subvenciones.
3. Además de los incentivos fiscales, se utilizan también otro tipo de incentivos como préstamos en condiciones favorables y subvenciones en efectivo.

#### 4.5. A MODO DE CONCLUSION

Después de destacar la abundancia de los incentivos fiscales a la inversión y de descubrir la forma concreta que adoptan en los países de la C.E.E., y antes de concluir este epígrafe, resulta de importancia destacada el conocer el grado en que estas medidas han logrado el objetivo que se proponían, es decir, la incentivación de la inversión. Naturalmente, esta cuestión sólo puede ser resuelta con el análisis empírico. La mayoría de los estudios elaborados en los últimos años insisten en la escasa utilidad de los incentivos fiscales a la inversión y los posibles efectos distorsionantes de los mismos. En este sentido y para el caso concreto de España, hemos de destacar el trabajo efectuado por Cuervo y Trujillo (1986) del que se derivan, entre otras, las siguientes conclusiones:

- a. El conjunto de las desgravaciones a que las empresas tienen derecho cuando realizan determinados gastos de inversión, contribuye de manera importante a la dispersión de los tipos impositivos efectivos que recaen sobre las distintas empresas.
- b. Las desgravaciones por inversión se concentran en sectores relativamente poco generadores de empleo directo, con lo que puede deducirse la mayor incentivación de los sectores menos intensivos en mano de obra.

En resumen, de los análisis empíricos efectuados, parecen derivarse las siguientes consecuencias:

- Escasa eficacia de los incentivos existentes para el logro de la incentivación de la inversión.
- Altos costes de los incentivos en términos de pérdida de ingresos por el impuesto de sociedades.
- Efectos distorsionantes mostrados en la gran dispersión de los tipos impositivos efectivos que afectan a las distintas actividades sin que ésta dispersión responda a una política específicamente definida.

De lo anterior, se deriva la propuesta de simplificación de la normativa sobre incentivos actualmente en vigor tratando de definir una base más acorde con el concepto de beneficio económico, una reducción de los tipos impositivos y la aplicación de incentivos de carácter selectivo para casos muy concretos.

## 5. RESUMEN Y CONCLUSIONES

En el presente capítulo, hemos tratado de aproximarnos al conocimiento de la relación entre el impuesto de sociedades y la inversión. Comenzamos estudiando la forma en que la empresa llega del stock de capital existente al deseado, es decir, la estructura de la función de inversión para después describir las diferentes teorías acerca de los determinantes del stock de capital deseado, esto es, los determinantes, en última instancia, de la inversión. Llegamos por fin al epígrafe tercero en donde se analiza la influencia de los impuestos tanto personales como societarios en las decisión de inversión aceptando como válida la teoría neoclásica aunque, de modo

marginal, se plantea la influencia que podría derivarse de otras teorías de la inversión. La conclusión básica que se obtiene de este epígrafe es que el impuesto de sociedades y las normas específicas a él asociadas no son, por lo general, neutrales para la decisión de inversión de la empresa. Por último, los incentivos fiscales a la inversión, que han sido estudiados en el epígrafe cuarto, ejercen una influencia distorsionante en las economías por lo que se propone su supresión salvo para casos muy específicos.

INCENTIVOS A LA INVERSION

ALEMANIA	<p>No se aplican deducciones por inversión o créditos fiscales con carácter general.</p> <p>Existe una gran variedad de incentivos aplicables a las inversiones en activos fijos en Berlín: Subvenciones, préstamos en condiciones favorables, tipos reducidos en los impuestos societario y personal, etc.</p> <p>Incentivos especiales en ciertas áreas consideradas en desarrollo o inversiones realizadas para la racionalización de las explotaciones existentes.</p>
BELGICA	<p>Sociedades localizadas en ciertas áreas que emprendan nuevas actividades que generen empleo e investiguen en productos de alta tecnología: Posibilidad de exención de impuestos en un periodo de hasta 10 años.</p> <p>Compañías dedicadas a actividades de alta tecnología: Posibilidad de ciertos incentivos como exoneración de beneficios pagados, incrementos en la deducción por inversiones, etc.</p> <p>Deducción por inversiones del 13 % para activos utilizados en programas de I + D</p>
DINAMARCA	<p>No se aplican con carácter general: Deducción por inversiones y crédito fiscal.</p> <p>Aplicación de ciertos incentivos para inversiones localizadas en áreas en desarrollo: préstamos en condiciones favorables, subvenciones estatales, etc.</p> <p>Subvenciones: Concedidas previa solicitud y se integran en la base imponible del impuesto de sociedades.</p>

<p style="text-align: center;">ESPAÑA</p>	<p>Crédito fiscal a la inversión en activos fijos nuevos. Importe: 10 % del valor de la inversión. Tope: 20 % de la cuota diferencial; Exceso deducible en los 5 ejercicios siguientes.</p> <p>Crédito fiscal por creación de empleo. Importe= 500.000 pts. por cada hombre-año de incremento de promedio de plantilla.</p> <p>Tratamiento fiscal preferencial con diversos mecanismos para: sociedades de desarrollo regional, sociedades inmersas en planes de reconversión, industrias de interés preferente, sociedades de capital-riesgo, activos fijos utilizados en programas de I-D</p>
<p style="text-align: center;">FRANCIA</p>	<p>Deducción por inversiones: Abolida, en general, desde 1983 y sustituida por una reducción en el tipo impositivo societario. Subsiste para algunas sociedades</p> <p>Existen dos tipos de crédito fiscal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El marginal basado en el exceso de gasto de inversión respecto del año anterior. Importe = 50%; Tope= 5 mill.FF</li> <li>- Deducción igual al 30 % del exceso en los gastos incurridos en 1988, 1989 y 1990. Tope = 3 mill. FF</li> </ul> <p>Existe un amplio conjunto de incentivos que tratan de fomentar la inversión en áreas deprimidas.</p>
<p style="text-align: center;">GRECIA</p>	<p>Las empresas manufactureras, de artesanía, mineras, agrícolas y hosteleras pueden disfrutar de reservas para el diferimiento del impuesto de sociedades cuya cuantía depende del área en que se localizan y del coste de los activos adquiridos.</p> <p>Existen incentivos especiales para las inversiones extranjeras. Entre ellos destaca la posibilidad de congelación de tipos por un periodo nunca superior a 10 años.</p> <p>Existen incentivos especiales para las empresas exportadoras y para la industria naviera.</p>

HOLANDA	<p>Se aplican dos tipos de créditos fiscales:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Crédito básico para todos los activos. Tipo: 12,5% del coste de la inversión.</li><li>- Crédito adicional. Aplicable a inversiones cuyo importe se sitúa entre 2.900 y 1.134.000 Dfl., incluidas en políticas de medio ambiente o que contribuyan directamente a la conservación de energía. Tipos: Entre 6 y 0,25%, entre 3 y 15%, entre 10 y 25%, respectivamente.</li></ul> <p>Subsidios: Aplicable a cierto tipo de activos a tasas que varían desde el 15 al 35%.</p> <p>Cambios importantes desde febrero de 1989. Ej. El crédito básico es del 0%.</p>
IRLANDA	<p>Los principales incentivos son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Deducciones en el I. de sociedades por exportaciones realizadas.</li><li>- Tipo reducido del 10% de los beneficios para compañías que realicen actividades manufactureras en Irlanda.</li><li>- Subvenciones no sujetas al impuesto para inversiones en maquinaria y equipos; su cuantía depende de la localización de las nuevas inversiones.</li></ul>
ITALIA	<p>Se aplican incentivos para favorecer la localización de empresas en áreas deprimidas. Tipos:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Exención del impuesto de sociedades y del impuesto municipal sobre la renta durante 10 años para compañías establecidas en la zona sur del país.</li><li>- Exención del impuesto municipal sobre la renta durante 10 años para compañías en zonas deprimidas del norte y centro de Italia bajo ciertas condiciones.</li><li>- Incentivos no fiscales como subvenciones y préstamos en condiciones especiales.</li></ul>

INCENTIVOS A LA INVERSION

PORTUGAL	<p>Posibilidad de deducción en la base de las inversiones en 3 partes iguales durante 3 años bajo ciertas condiciones.</p> <p>Deducción en cuota: 4% de la inversión realizada en 1989 y años siguientes. Aplicable a: Activos directamente relacionados con la actividad de la sociedad nuevos o usados. No aplicable a: Terrenos, vehículos ligeros, muebles... Tope: 90% del impuesto industrial. Posibilidad de aumentar el tipo de deducción bajo ciertas condiciones: Creación de empleo, mejora de la balanza de pagos.</p> <p>Incentivos especiales para hoteles e industria turística. Existencia de incentivos de carácter regional.</p>
LUXEMBURGO	<p>Principales incentivos aplicados:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Deducción en cuota por inversión en activos fijos excepto terrenos y edificios. Tipo: 12%.</li><li>- Deducción adicional en cuota por inversiones en activos fijos que no sean edificios, terrenos ni vehículos a motor, con vida útil &gt; 4 años. Tipo: 6% para los 6 mill. primeros y 2% sobre el exceso.</li></ul> <p>Insuficiencia de cuota para las dos deducciones anteriores ⇒ Compensación con las cuotas impositivas de los 4 ej. sig.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Exención en los I. de Sociedades y municipales sobre el 25% de los beneficios procedentes de instalaciones de nuevas actividades. Existen límites.</li><li>- Existen incentivos no fiscales: Préstamos a bajo interés, subvenciones, etc.</li></ul>
REINO UNIDO	<p>Subvenciones para el desarrollo regional en función de las inversiones realizadas en nuevas instalaciones industriales, maquinaria, edificios y proyectos específicos de desarrollo regional. Importe: 3.000 libras por cada nuevo empleado y 15% del importe de las inversiones realizadas. Están exentas del impuesto de sociedades.</p> <p>Existen otros incentivos de carácter regional o local como préstamos en condiciones favorables.</p>

CONCLUSIONES

La importancia cuantitativa y fundamentalmente económica del Impuesto de Sociedades nos ha conducido a efectuar una revisión de las principales posiciones teóricas mantenidas por los hacendistas en relación a los que he considerado los temas de mayor interés actual en el impuesto: Incidencia, integración, base imponible e incentivos a la inversión. Al final de cada capítulo se han ido exponiendo las principales conclusiones sobre cada tema por lo que aquí me limitaré a realizar una breve exposición de las mismas.

En el capítulo I hemos tratado de determinar si se producen o no fenómenos de traslación del impuesto a efectos de conocer su naturaleza. A pesar de la abundante literatura fruto de la gran atención que a este tema han dispensado los hacendistas, los resultados del análisis, tanto teórico como empírico, no resultan concluyentes. Todavía en nuestros días esta cuestión está pendiente de alcanzar alguna solución, que sólo podrá resultar de una avance en la aplicación de las técnicas econométricas empleadas. La indeterminación de resultados respecto de la incidencia tiene importantes implicaciones dado que no nos permite conocer la verdadera naturaleza del impuesto, hacer valoraciones precisas respecto de su equidad y eficiencia o deducir cuál será la técnica más conveniente de integración de impuestos personales y societarios.

El capítulo II ha analizado el problema de doble imposición que afecta a la renta generada en las sociedades, así como las propuestas a favor y en contra de la integración del Impuesto de Sociedades con el impuesto que grava la renta de las

personas físicas. Del análisis realizado hemos deducido la necesidad de articular algún mecanismo para atenuar la sobreimposición que, a pesar de la indeterminación acerca de la incidencia del impuesto, parece producirse sobre los dividendos. De entre las medidas propuestas, considero que, dada la incertidumbre del tema de la traslación del impuesto así como los problemas fundamentalmente de tipo administrativo planteados por los sistemas de integración total, será conveniente adoptar mecanismos de integración parcial. En concreto, debería elegirse el sistema de imputación a tipos tales que permitan la eliminación total de la sobreimposición que afecta a la renta de dividendos. En este sentido, hay que destacar que, a pesar de los avances experimentados en los últimos años, es largo el camino que hay que recorrer en la mayor parte de los países de la C.E.E. y, en particular, en España, para lograr tal objetivo.

Tras el análisis desarrollado en el capítulo III, hemos coincidido con otros autores en que el concepto más adecuado para constituir la base imponible en el Impuesto de Sociedades es el de beneficio económico. La definición legal de renta en los diferentes países suele coincidir con la renta total neta. Es esta discrepancia entre el concepto teórico idóneo y el concepto legal lo que origina toda una serie de propuestas de reforma de la base imponible de la sociedad. En concreto, se requiere la deducibilidad de todos los costes financieros, la eliminación del incentivo de exención de plusvalías por reinversión, la plena compensación de pérdidas y la deducción

de la verdadera depreciación económica. Los problemas originados por la inflación se corregirán si se articulan mecanismos de indicación de los precios de adquisición de los activos, de las deudas y derechos de los deudores y acreedores para ajustarlos a su valor real y la aplicación de métodos tipo LIFO en la valoración de existencias.

En el capítulo IV, hemos tratado de aproximarnos al conocimiento de la relación entre el Impuesto de Sociedades y la inversión. Tras describir las distintas teorías que analizan los determinantes de la inversión, hemos estudiado la influencia de los impuestos tanto personales como societarios en la decisión inversora de la empresa aceptando como válida la teoría neoclásica aunque, de modo marginal, se plantea la influencia que podrían derivarse de otras teorías de la inversión. La conclusión básica obtenida es que el Impuesto de Sociedades y las normas específicas a él asociadas no son, por lo general, neutrales para la decisión de inversión de la empresa. Por último, hemos visto como los incentivos fiscales a la inversión ejercen una influencia distorsionante en las economías por lo que se propone su supresión, salvo para casos muy concretos, tendiendo hacia el gravámen de los beneficios económicos y a una reducción de los tipos aplicables en el Impuesto de Sociedades.

El análisis teórico efectuado se ha ido ilustrando con la descripción del tratamiento legislativo que los diversos temas reciben en los países de la C.E.E. Del mismo, se deduce la heterogeneidad de la normativa y, si se desea la eliminación de las barreras que se oponen a la libre circulación de capitales

de cara a 1992, el objetivo de armonización de los sistemas fiscales nacionales y, en particular del Impuesto de Sociedades, es absolutamente inexcusable.

## NOTAS

### NOTAS CAPITULO I

(1) a (9) y (11) a (23): Citados por Valle, V. (1970 y 1973).

(10): Citado por Rosen, H.S. (1984).

### NOTAS CAPITULO II

(1): Citado por Corona, J.F. (1986).

(2): Citado por González-Páramo, J.M. (1988a).

(3), (4) Y (5): Citados por Feldstein y Frisch (1977).

### NOTAS CAPITULO III

(1) a (4): Citados, entre otros, por Wueller, P. (1938).

### NOTAS CAPITULO IV

(1), (2), (4) a (8), (13) y (14): Citados por Lagares Calvo, M.J. (1974).

(3): Citado por Dornbusch, R. y Fischer, S. (1978).

(9) y (11): Citados por Albi, E., Rodriguez, J.A. y Rubio, J.J. (1988).

(12): Citado por Rosen, H.S. (1984).

## BIBLIOGRAFIA

ALBI, E. (1987a): "Propuestas tributarias actuales: La experiencia internacional". Papeles de Economía Española, nº 30/31.

ALBI, E. (1987b): "La empresa española ante la Hacienda Pública". Revista del Colegio de Economistas de Madrid, nº 26.

ALBI, E. Y GARCIA ARIZNAVARRETA, J.L. (1988): Sistema Fiscal Español. Ed. Ariel.

ALBI, E., RODRIGUEZ, J.A. Y RUBIO, J.J. (1988): Nuevas Reformas Fiscales. Una experiencia para España. Instituto de Estudios Económicos.

ATKINSON Y STIGLITZ (1980): Lectures on Public Economics. Mc. Graw Hill, Londres.

BIRD, R.M. (1987): "Corporate-Personal tax integration". S. Crossen (ed.). Tax Coordination in the European Community, Kluwer, Massachusetts.

BOADWAY, R.W. Y WILDASIN, D.E. (1984): Economía del Sector Público; I.E.F., Madrid.

BRADFORD (1977): Blueprints for Basic tax reform. Department of the Treasury of the U.S.

CARTER (1966): Informe de la Real Comisión de Investigación sobre la Fiscalidad. I.E.F., Madrid.

CASADO OLLERO, G. (1985): "Extrafiscalidad e incentivos fiscales a la inversión en la C.E.E.", H.P.E. nº 96.

C.E.E. (1957): Tratado constitutivo de la C.E.E., Roma.

C.E.E. (1975): "Proposals for a directive of the council concerning the harmonisation of system of systems of company taxation and of withholding taxes on dividends", Bruselas, 1975.

CORONA, J.F. (1985): "La integración de los impuestos sobre la renta. Análisis de su incidencia". H.P.E., nº 92.

CORONA, J.F. (1986): Integración de los impuestos sobre la renta y sociedades. Instituto de Estudios Económicos.

CORONA, J.F. (1987): "La reforma del Impuesto sobre Sociedades". Papeles de Economía Española, nº 30/31.

CORONA, J.F. Y OTROS: La incidencia del Impuesto de Sociedades. Instituto de Estudios Económicos.

CORONA ROMERO, E. (1988): "La reforma del Impuesto sobre Sociedades". R. E. de Financiación y Contabilidad, Vol. VII, nº 25.

CUERVO-ARANGO, C. Y TRUJILLO, J.A. (1986): Estructura fiscal e incentivos a la inversión. F.E.D.E.A.

DEL ARCO, L. (1973): "Doble imposición económica de dividendos". H.P.E., nº 24/25.

DOMINGO, E. (1988): "El Impuesto de Sociedades y su relación con el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas". La Fiscalidad de la Empresa. Fundación de Estudios de Economía Aplicada (F.E.D.E.A.).

DORNBUSCH, R. Y FISCHER, S. (1978): Macroeconomics. Ed. Mc. Graw- Hill, I.N.C.

DUE Y FRIEDLANDER (1977): Análisis económico de los impuestos y del Sector Público. Lib. El Ateneo, Buenos Aires.

DURAN, SALAS Y SANTILLANA (1982): La sociedad económico-financiera de la empresa española en la crisis. Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa.

ESPITIA, M., HUERTA, E., LECHA, G. Y SALAS, V. (1988): "Estímulos a la inversión: Análisis teórico y propuestas de reforma". Trabajo realizado dentro del proyecto Estímulos Fiscales a la Inversión a través del Impuesto de Sociedades, realizado para el I.E.F.

FELDSTEIN, M. Y FRISCH, D. (1977): "Corporate tax integration: The estimated effects on capital accumulation and tax distribution of two integration proposals". National Tax Journal, vol. XXX, nº 1.

FONTANEAU, P. (1988): Tableaux Fiscaux Europeens, tomo II: L'impôt sur le capital.

FUENTES QUINTANA, E. (1987): Hacienda Pública. Impr. R. García Blanco.

GOMEZ FERNANDEZ, J.M. (1984): "Problemática fiscal y contable de las reglas de valoración en el Impuesto de Sociedades". Tesina de Licenciatura presentada en la Fac. de C.E.E.; Director: E. Albi.

GONZALEZ-PARAMO, J.M. (1984): "Incidencia impositiva: Una introducción"; H.P.E. nº 89.

GONZALEZ-PARAMO, J.M. (1985): Movilidad parcial de factores y la Incidencia a corto plazo de los impuestos selectivos sobre el capital. Ed. de la U.C.M. Servicio de Reprografía,

GONZALEZ-PARAMO, J.M. (1988a): "Crisis y Reforma de la

Fiscalidad empresarial" en La Fiscalidad de la Empresa, F.E.D.E.A.

GONZALEZ-PARAMO, J.M. (1988b): "La integración de los Impuestos Personal y Societario en los apíses desarrollados: Lecciones de análisis comparado"; Ponencias sobre los diez años de la Ley del Impuesto sobre Sociedades: Problemas y Perspectivas. I.E.F., Madrid, diciembre de 1988.

GOODE, R. (1951): The Corporation Income Tax. John Wiley and sons. Nueva York.

GOTA LOSADA, A. (1970): "Doble imposición de dividendos"; H.P.E., nº 2.

HARBERGER, A.C. (1962): "The Incidence of the Corporation Income Tax"; Journal of Political Economy (junio, 1962). Vers. castellana en H.P.E.nº 75, 1982.

INTERNATIONAL BUREAU OF FISCAL DOCUMENTATION (1988): "The Corporation Tax".

JOHANSEN, L. (1970): Economía Pública. Ed. Vicens Vives, Barcelona, 1970.

KALDOR, N. (1971): "Efectos económicos de los sistemas alternativos del Impuesto sobre Sociedades"; H.P.E., nº 62.

KING, M. (1977): Public Policy and the Corporation, Chapman and Hall, Londres.

LAGARES CALVO, M.J. (1970): "El Impuesto de Sociedades y el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas"; H.P.E.nº 2.

LAGARES CALVO, M.J. (1970): "La armonización del Impuesto sobre Sociedades en la Comunidad Económica Europea"; H.P.E. nº 6/7.

LAGARES CALVO, M.J. (1973): El Impuesto sobre Sociedades: Aspectos polémicos. I.E.F.

LAGARES CALVO, M.J. (1974): Incentivos Fiscales a la Inversión Privada. I.E. F.

LAGARES CALVO, M.J. (1988): "El impuesto sobre sociedades en España. Algunos problemas de su ámbito de aplicación y de su base imponible" en La Fiscalidad de la Empresa. F.E.D.E.A.

LAURE, M. (1960): Tratado de Política Fiscal. Ed. de Derecho Financiero, Madrid.

MARTINEZ LAFUENTE, A. (1982): "Visión sistemática del Impuesto de Sociedades"; H.P.E., nº 74.

MC. LURE, CH.E. (1979): Must Corporate Income be taxed

twice?. Ed. Brookings Institution, Washington.

MEADE (1978): Estructura y Reforma de la Imposición Directa; I.E.F., Madrid, 1980.

MIESZKOWSKI, P.M. (1967): "On the theory of tax incidence". Journal of Political Economy, 1967. Vers. castellana en H.P.E. nº 75, 1982.

MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA. SECRETARIA DE ESTADO DE HACIENDA (1987): Memoria de la Administración Tributaria, 1987.

MIRACLE, J. (1988): "Problemas del Impuesto de Sociedades" en La Fiscalidad de la Empresa. F.E.D.E.A.

MODIGLIANI, F. Y MILLER, M.H. (1956): "El coste del capital, la financiación de las sociedades y la teoría de la inversión" en Lagares (1973).

MUSGRAVE, R.A. (1968): Teoría de la Hacienda Pública. Ed. Aguilar, Madrid.

MUSGRAVE, R.A. (1970): Fiscal Systems. Yale University Press.

MUSGRAVE, R.A. Y MUSGRAVE, P.B. (1980): Hacienda Pública teórica y aplicada; I.E.F., 1983.

NEUMARK (1963): "Informe del Comité Fiscal y Financiero de la C.E.E.", Bruselas.

ORTIZ CALZADILLA, R. (1983): "Inflación y fiscalidad: La experiencia británica"; H.P.E. nº 84.

ORTIZ CALZADILLA, R. (1985): "El Impuesto sobre Sociedades en la C.E.E."; H.P.E., nº 96.

PARAMIO FERNANDEZ, J. (1970): "La articulación del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas"; H.P.E., nº 2.

PARAMIO FERNANDEZ, J. (1977): "La armonización de los criterios de gravámen de los beneficios sociales. Una propuesta de Directriz". H.P.E. nº 47.

PRICE WATERHOUSE (1988): Corporate tax in Europe.

ROJO, L.A. (1974): Renta, Precios y Balanza de Pagos. Ed. Alianza Universidad.

ROSEN, H.S. (1984): Manual de Hacienda Pública. Ed. Ariel, 1987.

SHOUP, C. (1969): Public Finance. Ed. Harrey G. Johnson, University of Chicago and London School of Economics.

SIMONS, H.C. (1938): Personal Income Taxation. University of Chicago Press.

SINN, H.W. (1987): Capital income taxation and Resource Allocation, North Holland.

TRUJILLO, J.A. (1988): "La crisis de la Fiscalidad de la Empresa" en La Fiscalidad de la Empresa. F.E.D.E.A.

VALLE SANCHEZ, V. (1970): "La incidencia del Impuesto sobre la renta de las sociedades. Una revisión de las posiciones teóricas y de las investigaciones empíricas". H.P.E. nº2.

VALLE SANCHEZ, V. (1973): "La incidencia del Impuesto sobre la Renta de las Sociedades".H.P.E., nº 24-25.

VAN DEN TEMPEL, A.J. (1970): "El Impuesto sobre Sociedades y el Impuesto sobre la Renta en la C.E.E.". H.P.E., nº 9, 1971.

WUELLER, P. (1938): "El concepto de renta gravable". H.P.E. nº 48.