

MARÍA JOSÉ LÓPEZ PÉREZ



**ESTUDIO COMPARADO
DE LA TRIBUTACIÓN EMPRESARIAL
EN LA UNIÓN EUROPEA EN ÉPOCA DE CRISIS:
ESPAÑA, ALEMANIA E IRLANDA**

UNIVERSIDAD DE GRANADA
Doctorado en Ciencias Jurídicas



UNIVERSIDAD DE GRANADA

Doctorado en Ciencias Jurídicas

**ESTUDIO COMPARADO DE LA TRIBUTACIÓN EMPRESARIAL
EN LA UNIÓN EUROPEA EN ÉPOCA DE CRISIS:
ESPAÑA, ALEMANIA E IRLANDA**

***COMPARATIVE STUDY ON BUSINESS TAXATION
IN THE EUROPEAN UNION IN TIMES OF CRISIS:
SPAIN, GERMANY AND IRELAND***

Tesis doctoral
Mención internacional
presentada por

D^a. MARÍA JOSÉ LÓPEZ PÉREZ

Directora

DRA. D^a. MARÍA JESÚS GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ

Con la colaboración del
Dr. D. Joachim Hennrichs de la Universidad de Colonia en Alemania
para la obtención de la mención internacional de doctorado

Curso académico 2018-2019

Editor: Universidad de Granada. Tesis Doctorales
Autor: María José López Pérez
ISBN: 978-84-1306-146-7
URI: <http://hdl.handle.net/10481/55427>

INTRODUCCIÓN	17
PARTE I: CRISIS ECONÓMICA Y POLÍTICA FISCAL	
CAPÍTULO 1: LA POLÍTICA FISCAL DURANTE LA CRISIS ECONÓMICA Y FINANCIERA INTERNACIONAL DE 2008-2009	31
1.1. EL PAPEL DE LA POLÍTICA FISCAL	31
1.2. LOS PAQUETES DE ESTÍMULO FISCAL DE 2008-2009	33
1.3. EL GIRO A LA AUSTRERIDAD DE 2010	37
CAPÍTULO 2: LA ECONOMÍA ESPAÑOLA ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DE LA CRISIS ECONÓMICA Y FINANCIERA INTERNACIONAL DE 2008-2009	41
2.1. INTRODUCCIÓN	41
2.2. LA ECONOMÍA ESPAÑOLA ANTES DE LA CRISIS	45
2.2.1. La economía española desde los años 60	45
2.2.2. La economía española tras la adhesión a la CEE (1986-1999)	48
2.2.3. La economía española en la eurozona (1999-2007)	53
2.3. LA ECONOMÍA ESPAÑOLA DURANTE LA CRISIS	61
2.3.1. La crisis en España: Factores determinantes	61
2.3.2. La evolución del PIB en España	64
2.3.2.1. Fases de la evolución del PIB real durante la crisis	64
2.3.2.2. Evolución del PIB per cápita durante la crisis	67
2.3.2.3. Evolución del PIB por el lado de la oferta	67
2.3.2.4. Evolución del PIB por el lado de la demanda	68

ÍNDICE

2.3.3. La evolución del desempleo en España	73
2.4. LAS FINANZAS PÚBLICAS ESPAÑOLAS DURANTE LA CRISIS	74
2.4.1. La evolución del déficit y la deuda pública	74
2.4.2. La evolución del gasto público	76
2.4.3. La evolución de los ingresos públicos	78
2.4.3.1. La evolución de la recaudación tributaria	78
2.4.3.2. La evolución de la recaudación del Impuesto sobre Sociedades	84
2.4.4. Comparación de los niveles de gastos e ingresos públicos en España y la Unión Europea	89
CAPÍTULO 3: LA ECONOMÍA ALEMANA ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DE LA CRISIS ECONÓMICA Y FINANCIERA INTERNACIONAL DE 2008-2009	93
3.1. INTRODUCCIÓN	93
3.2. LA ECONOMÍA ALEMANA ANTES DE LA CRISIS	97
3.2.1. Fases de la economía alemana	97
3.2.2. La economía alemana antes de la reunificación	98
3.2.3. El <i>boom</i> de la reunificación alemana (1990-1996)	99
3.2.4. El auge de «la nueva economía» (1997-2000)	101
3.2.5. El estancamiento económico (2001-2005)	104
3.2.6. La recuperación económica (2006-2007)	107
3.3. EL DETERIORO DE LAS FINANZAS PÚBLICAS ALEMANAS DURANTE EL ESTANCAMIENTO ECONÓMICO DE 2001-2005: CAUSAS Y CONSECUENCIAS	111

3.4. LA ECONOMÍA ALEMANA DURANTE LA CRISIS	119
3.4.1. La crisis en Alemania: Factores determinantes	119
3.4.2. La evolución del PIB en Alemania	128
3.4.3. La evolución del desempleo en Alemania	130
3.5. LAS FINANZAS PÚBLICAS ALEMANAS DURANTE LA CRISIS	132
CAPÍTULO 4: LA ECONOMÍA IRLANDESA ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DE LA CRISIS ECONÓMICA Y FINANCIERA INTERNACIONAL DE 2008-2009	143
4.1. INTRODUCCIÓN	143
4.2. LA ECONOMÍA IRLANDESA ANTES DE LA CRISIS	147
4.2.1. Fases de la economía irlandesa	147
4.2.2. Post-independencia (1922-1972)	148
4.2.3. Europeización (1972-1987)	150
4.2.4. <i>Boom</i> económico (1987-2007)	152
4.3. LA ECONOMÍA IRLANDESA DURANTE LA CRISIS	163
4.3.1. La crisis en Irlanda: Factores determinantes	163
4.3.2. La evolución del PIB en Irlanda	164
4.3.3. La evolución del desempleo en Irlanda	170
4.4. LAS FINANZAS PÚBLICAS IRLANDESAS DURANTE LA CRISIS	172
4.4.1. La evolución del déficit y la deuda pública	172
4.4.2. La evolución de la recaudación tributaria	178

CAPÍTULO 5: LAS FINANZAS PÚBLICAS EN ESPAÑA, ALEMANIA E IRLANDA EN EL PERIODO 2000-2016	185
5.1. NIVELES DE DÉFICIT Y DEUDA PÚBLICA	185
5.2. NIVELES DE GASTOS E INGRESOS PÚBLICOS	189
PARTE II: LA FISCALIDAD EMPRESARIAL EN TIEMPOS DE CRISIS	
CAPÍTULO 6: LA FISCALIDAD EMPRESARIAL EN LA UNIÓN EUROPEA	195
6.1. EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN LA UNIÓN EUROPEA	195
6.1.1. La Directiva ATAD	199
6.1.2. La Propuesta de Directiva BI(C)CIS	204
6.2. TENDENCIA DE LAS REFORMAS DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN LOS ESTADOS MIEMBROS DURANTE LA CRISIS	208
CAPÍTULO 7: LA FISCALIDAD EMPRESARIAL EN ESPAÑA	215
7.1. INTRODUCCIÓN	215
7.2. EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN ESPAÑA	216
7.2.1. Conceptos tributarios básicos	217
7.2.2. Principales rasgos del Impuesto sobre Sociedades	221
7.3. EL IMPUESTO SOBRE ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN ESPAÑA	233
7.4. LA FISCALIDAD EMPRESARIAL EN ESPAÑA DURANTE LA CRISIS	235
7.4.1. La libertad de amortización para las inversiones en elementos nuevos del inmovilizado material y las inversiones inmobiliarias introducida por la Ley 4/2008 para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2009 y 2010	238
7.4.2. El tipo de gravamen reducido por mantenimiento o creación de empleo introducido por la Ley 26/2009 para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2009, 2010 y 2011	240

7.4.3. La modificación de los requisitos para tributar en el régimen especial de empresas de reducida dimensión introducida por el Real Decreto-ley 13/2010 para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2011	242
7.4.4. La limitación a la deducción del fondo de comercio financiero introducida por el Real Decreto-ley 9/2011 para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2011, 2012 y 2013	244
7.4.5. La limitación a la compensación de bases imponibles negativas introducida por el Real Decreto-ley 9/2011 para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2011, 2012 y 2013	246
7.4.6. La subida del porcentaje de cálculo de los pagos fraccionados del Impuesto sobre Sociedades para las grandes empresas introducida por Real Decreto-ley 9/2011 para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2011, 2012 y 2013	248
7.4.7. La limitación a la deducción del fondo de comercio derivado de adquisiciones de negocios y operaciones de reestructuración empresarial introducida por el Real Decreto-ley 12/2012 para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2012 y 2013	251
7.4.8. La no deducibilidad de los gastos financieros por deudas con otras entidades del grupo para la adquisición de participaciones o las aportaciones en el capital o fondos propios de otras entidades del grupo introducida por el Real Decreto-ley 12/2012 para los períodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2012	251
7.4.9. La limitación general a la deducibilidad de los gastos financieros del ejercicio introducida por el Real Decreto-ley 12/2012 para los períodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2012	253
7.4.10. La reducción del límite conjunto de las deducciones para incentivar la realización de determinadas actividades introducida por el Real Decreto-ley 12/2012 para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2012 y 2013	257

ÍNDICE

7.4.11. El establecimiento de un importe mínimo para el pago fraccionado de las grandes empresas a través del Real Decreto-ley 12/2012 para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2012 y 2013	259
7.4.12. La limitación a las amortizaciones fiscalmente deducibles introducida por la Ley 16/2012 para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2013 y 2014	261
7.4.13. Los incentivos fiscales para las empresas de nueva creación introducidos por el Real Decreto-ley 4/2013 para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2013	262
7.4.14. La modificación de la reducción de las rentas procedentes de determinados activos intangibles (régimen de patent box) introducida por la Ley 14/2013 para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2013	263
7.4.15. La deducción por inversión de beneficios introducida por la Ley 14/2013 para los períodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2013	266
7.4.16. Novedades a la deducción por actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica (I+D+i) introducidas por la Ley 14/2013 para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2013	269
7.5. LA REFORMA DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES DE 2015	272
7.5.1. La reducción del tipo general del Impuesto sobre Sociedades	273
7.5.2. La limitación a la deducibilidad de los gastos financieros	274
7.5.2.1. Las normas sobre subcapitalización	275
7.5.2.2. La limitación a la deducibilidad de los gastos financieros del artículo 20 del TRLIS	277
7.5.2.3. La limitación a la deducibilidad de los gastos financieros del artículo 16 de la LIS	279

7.5.2.4. Comparación de la limitación a la deducibilidad de los gastos financieros en España y Alemania	281
7.5.3. La exención para evitar la doble imposición	287
7.5.3.1. El problema de la doble imposición	288
7.5.3.2. Métodos para corregir la doble imposición	288
7.5.3.3. La corrección de la doble imposición antes de 2015	289
7.5.3.4. La exención para evitar la doble imposición sobre dividendos tras la reforma de 2015	292
7.5.4. El régimen de consolidación fiscal para los grupos de sociedades	294
7.5.4.1. El régimen de consolidación fiscal antes de 2015 y su incompatibilidad con el Derecho comunitario	294
7.5.4.2. El régimen de consolidación fiscal tras la reforma de 2015	295
7.5.5. El régimen de transparencia fiscal internacional (normas CFC)	298
7.5.5.1. Rasgos generales de las normas CFC	299
7.5.5.2. La compatibilidad de las normas CFC con el Derecho comunitario	301
7.5.5.3. Las normas CFC antes de 2015	303
7.5.5.4. Las normas CFC tras la reforma de 2015	304
7.5.6. El régimen de <i>patent box</i> español	306
7.5.6.1. El Proyecto BEPS y el enfoque del nexo de la OCDE	307
7.5.6.2. La reducción de las rentas procedentes de determinados activos intangibles del artículo 23 del TRLIS	313
7.5.6.3. La reducción de las rentas procedentes de determinados activos intangibles del artículo 23 de la LIS	314

ÍNDICE

CAPÍTULO 8: LA FISCALIDAD EMPRESARIAL EN ALEMANIA	321
8.1. INTRODUCCIÓN	321
8.2. EL SISTEMA TRIBUTARIO ALEMÁN	322
8.3. EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN ALEMANIA	324
8.4. EL IMPUESTO SOBRE ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN ALEMANIA	335
8.5. LA REFORMA TRIBUTARIA DEL 2000	339
8.5.1. Contexto económico y objetivo	339
8.5.2. La reducción del tipo de gravamen	341
8.5.3. La abolición del método de imputación	343
8.5.4. El endurecimiento de las normas sobre subcapitalización	345
8.6. LA REFORMA TRIBUTARIA DE 2008	349
8.6.1. Contexto económico y objetivo	349
8.6.2. La reducción del tipo de gravamen	351
8.6.3. La exención de los dividendos	352
8.6.4. La limitación a la deducibilidad de los intereses	353
8.6.5. La limitación al traslado de pérdidas como consecuencia de una transferencia de acciones "perniciosa"	356
8.6.6. Los precios de transferencia	358
8.6.6.1. Métodos para determinar los precios de transferencia	359
8.6.6.2. Los precios de transferencia en las operaciones de reestructuración empresarial	362

8.7. LA FISCALIDAD EMPRESARIAL EN ALEMANIA DURANTE LA CRISIS	368
8.7.1. La limitación a la deducibilidad de los intereses	369
8.7.2. La limitación al traslado de pérdidas como consecuencia de una transferencia de acciones “perniciosa”	372
8.7.2.1. Incompatibilidad de la cláusula de saneamiento con el Derecho comunitario	377
8.7.2.2. Inconstitucionalidad de la limitación al traslado de pérdidas como consecuencia de una transferencia de acciones de entre el 25% y el 50% del capital social	378
CAPÍTULO 9: LA FISCALIDAD EMPRESARIAL EN IRLANDA	381
9.1. INTRODUCCIÓN	381
9.2. EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN IRLANDA	382
9.3. LA FISCALIDAD EMPRESARIAL EN IRLANDA DURANTE LA CRISIS	395
9.3.1. El tipo general del Impuesto sobre Sociedades en Irlanda	395
9.3.1.1. La evolución del tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades en Irlanda	398
9.3.1.2. Argumentos a favor y en contra de subir el tipo del Impuesto sobre Sociedades	403
9.3.2. La residencia fiscal en Irlanda	407
9.3.2.1. La residencia fiscal en base a la <i>Common Law</i>	409
9.3.2.2. La revisión de las reglas de residencia de 1999	411
9.3.2.3. La revisión de las reglas de residencia de 2013	412
9.3.2.4. La revisión de las reglas de residencia de 2014	413

ÍNDICE

9.3.3. El régimen de <i>patent box</i> irlandés	414
9.3.3.1. <i>Patent Royalty Exemption</i> (PRE)	415
9.3.3.2. <i>Knowledge Development Box</i> (KDB)	416
CAPÍTULO 10: LA FISCALIDAD EMPRESARIAL TRAS LA CRISIS ECONÓMICA Y FINANCIERA INTERNACIONAL DE 2008-2009: CONSIDERACIONES FINALES	419
CONCLUSIONES	437
<i>SUMMARY</i>	461
<i>CONCLUSIONS</i>	479
BIBLIOGRAFÍA	497

ABREVIATURAS

Art.	Artículo
AstG	<i>Außensteuergesetz</i>
BGBI.	<i>Bundesgesetzblatt</i>
BICCIS	Base Imponible Consolidada Común del Impuesto sobre Sociedades
BICIS	Base Imponible Común del Impuesto sobre Sociedades
BOE	Boletín Oficial del Estado
CAT	<i>Capital Acquisitions Tax</i>
CEE	Comunidad Económica Europea
CFC	<i>Controlled Foreign Corporation</i>
CGT	<i>Capital Gains Tax</i>
CT	<i>Corporation Tax</i>
D.A.	Disposición adicional
EBIDTA	<i>Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization</i>
EEE	Espacio Económico Europeo
EMU	<i>Economic and Monetary Union</i>
ESt	<i>Einkommensteuer</i>
EStG	<i>Einkommensteuergesetz</i>
EU	<i>European Union</i>
FMI	Fondo Monetario Internacional
FverIV	<i>Funktionsverlagerungsverordnung</i>
GewSt	<i>Gewerbesteuer</i>
GewStG	<i>Gewerbesteuergesetz</i>
IAE	Impuesto sobre Actividades Económicas
II.EE.	Impuestos Especiales

IRPF	Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
ITPAJD	Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
IVA	Impuesto sobre el Valor Añadido
KDB	<i>Knowledge Development Box</i>
KSt	<i>Körperschaftsteuer</i>
KStG	<i>Körperschaftsteuergesetz</i>
KstVerlG	<i>Körperschaftsteuer–Verlustverrechnungsgesetz</i>
LIS	Ley del Impuesto sobre Sociedades
LPT	<i>Local Property Tax</i>
MNC	<i>Multinational corporation</i>
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OECD	<i>Organization for Economic Cooperation and Development</i>
PEC	Pacto de Estabilidad y Crecimiento
PIB	Productor Interior Bruto
PNB	Producto Nacional Bruto
PRE	<i>Patent Royalty Exemption</i>
RDL	Real Decreto-ley
RPT	<i>Residential Property Tax</i>
SGP	<i>Stability and Growth Pact</i>
StandOG	<i>Standortsicherungsgesetz</i>
StSenkG	<i>Steuersenkungsgesetz</i>
TCA	<i>Taxes Consolidation Act</i>
TFUE	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea
TJUE	Tribunal de Justicia de la Unión Europea

TRLIS	Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades
UE	Unión Europea
UEM	Unión Económica y Monetaria

INTRODUCCIÓN

La crisis de las hipotecas *subprime* de 2007 y la quiebra de Lehman Brothers en 2008 fueron detonantes de una tormenta financiera internacional que se extendió desde Estados Unidos al resto del mundo. En España, el estallido de la burbuja inmobiliaria debido a las turbulencias en los mercados financieros provocó el inicio de una de las peores crisis económicas de nuestra historia contemporánea, marcada por la escalada del desempleo y el grave deterioro de las finanzas públicas:

- Desempleo. Tras haberse reducido drásticamente desde unos valores por encima del 20% a finales de los años 90 hasta el 8,3% en 2007, el desempleo en España experimentó un crecimiento de casi 18 puntos porcentuales entre 2008 y 2013, año en el que se alcanzó una tasa de paro del 26,1%, la mayor cifra de las dos últimas décadas.

- Finanzas públicas. En la etapa anterior a la crisis, en un entorno económico favorable, los ingresos públicos habían ganado peso en el PIB mientras que los gastos públicos se habían mantenido estables. Esto hizo posible que las cuentas públicas arrojaran superávits a partir de 2005 y la deuda pública se redujera hasta niveles por debajo del 40% del PIB en 2006 y 2007. No obstante, a raíz del inicio de la crisis económica y financiera mundial en 2008, los ingresos públicos cayeron bruscamente debido al frenazo del sector de la construcción y la mala evolución del empleo, el consumo y los beneficios empresariales; mientras que los gastos públicos se adentraron en una senda ascendente por el efecto de los estabilizadores automáticos, las medidas de estímulo fiscal aprobadas en 2008 y 2009, y las operaciones de rescate a la banca. Como resultado, España pasó de una situación de superávit del 2% del PIB en 2007 a un déficit público del 4,4% del PIB en 2008, el cual continuó creciendo hasta el 11% del PIB en 2009, año en el que la deuda pública superó el 50% del PIB.

Ante el deterioro de las finanzas públicas y el inicio de la crisis de deuda soberana en la eurozona, España se vio obligada a sustituir la política fiscal expansiva que había adoptado en los primeros años de la crisis por medidas

INTRODUCCIÓN

destinadas a reducir el gasto público e incrementar los ingresos. En 2010, gracias a una moderación del gasto y un leve repunte de los ingresos, el déficit público se redujo hasta el 9,4% del PIB, pero en los años siguientes volvería a crecer hasta alcanzar un nuevo máximo del 10,5% del PIB en 2012. Para entonces, la deuda pública habría crecido por encima del 80% del PIB.

El proceso de consolidación fiscal iniciado en 2010 tuvo como resultado una reducción del déficit público hasta el 7% del PIB en 2013. Ante este proceso de ajuste, el Consejo de la Unión Europea recomendó a España llevar a cabo una revisión sistemática de su sistema tributario.¹ Para ello, el gobierno español encargó a un comité de expertos un informe sobre los problemas del sistema tributario español y su posible reforma, en el que estos concluyeron que la reforma tributaria, además de buscar la consolidación fiscal, debería contribuir a la recuperación de la economía española a través de la mejora de la competitividad, el incremento del ahorro y la creación de empleo.²

La reforma del sistema tributario español fue finalmente aprobada a finales de 2014 a través de:

- La Ley 26/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifican la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, aprobado por el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, y otras normas tributarias.

¹ COMISIÓN EUROPEA, *Recomendación del Consejo de 9 de julio de 2013 relativa al Programa Nacional de Reformas de 2013 de España y por la que se emite un dictamen del Consejo sobre el Programa de Estabilidad de España para 2012-2016*, COM(2013) 359 final, Bruselas, 2013, pág. 8. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013DC0359&from=ES> (Último acceso: 11/03/2018).

² COMISIÓN DE EXPERTOS PARA LA REFORMA DEL SISTEMA TRIBUTARIO ESPAÑOL, *Informe*, Madrid, 2014, pp. 1-2. Disponible en: <http://www.minhfp.gob.es/es-ES/Prensa/En%20Portada/2014/Documents/Informe%20expertos.pdf> (Último acceso: 11/03/2018).

- La Ley 27/2014 de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.
- La Ley 28/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifican la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, la Ley 20/1991, de 7 de junio, de modificación de los aspectos fiscales del Régimen Económico Fiscal de Canarias, la Ley 38/1992, de 28 de diciembre, de Impuestos Especiales, y la Ley 16/2013, de 29 de octubre, por la que se establecen determinadas medidas en materia de fiscalidad medioambiental y se adoptan otras medidas tributarias y financieras.

Posteriormente, la reforma sería completada por la Ley 34/2015, de 21 de septiembre, de modificación parcial de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.

La reforma tributaria, cuya entrada en vigor tuvo lugar el 1 de enero de 2015, supuso una rebaja de la imposición directa destinada a incrementar la renta disponible de las familias, fomentar el ahorro y la inversión, y mejorar la competitividad de las empresas españolas.³ Con ello se buscaba impulsar el crecimiento económico y la creación de empleo al mismo tiempo que se perseguía configurar un sistema tributario equitativo gracias a una rebaja de impuestos más significativa para los contribuyentes con menores recursos y beneficios sociales para los colectivos más vulnerables.⁴

Como señalan MARTÍN FERNÁNDEZ y JUAN LOZANO,⁵ la reforma pretendía conciliar dos objetivos opuestos: por un lado, reducir la carga fiscal

³ Véase el Informe Económico Financiero que acompañó al proyecto de Ley de Presupuestos Generales del Estado para 2015, pág. 115. Disponible en: <http://www.sepg.pap.hacienda.gob.es/sitios/sepg/es-ES/Presupuestos/InformeEconomicoFinanciero/Documents/Informe%20economico%20financiero%202015.pdf> (Último acceso: 12/10/2018).

⁴ *Ibíd.*

⁵ MARTÍN FERNÁNDEZ, J. y JUAN LOZANO, A. M., “Una valoración global de la reforma”, en Martín Fernández, J., (Coord.), *La Reforma Tributaria*, Tirant Lo Blanch, 2015, pág. 156.

INTRODUCCIÓN

de los agentes económicos y, al mismo tiempo, incrementar la recaudación tributaria, basándose en la reducción de la brecha fiscal de los asalariados, la dinamización de la actividad económica, la mejora de la competitividad de las empresas españolas, la atracción de inversiones extranjeras y la apuesta por la investigación y desarrollo e innovación tecnológica (I+D+i). Con ello, se esperaba un impacto positivo sobre el PIB del 0,55% que serviría para apuntalar la recuperación económica y la salida de la crisis.⁶

Según las estimaciones oficiales,⁷ en un entorno económico más favorable, la recaudación tributaria total experimentaría un crecimiento del 5,4% en 2015 (frente a un incremento del 7,6% respecto del año anterior en ausencia de la reforma fiscal). Por figuras tributarias, se esperaba que los ingresos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) ascendieran a 72.957 millones de euros en 2015, lo que supondría una caída del 0,6% respecto del año anterior; los ingresos del Impuesto sobre Sociedades alcanzaran los 23.577 millones de euros en 2015, incrementándose así un 20,4% respecto de 2014; los ingresos del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) crecieran hasta los 60.260 millones de euros en 2015, un 7,2% más que en 2014; y los ingresos por Impuestos Especiales ascendieran a 19.894 millones en 2015, un incremento del 4,4% respecto del año anterior.

Como vemos, a la vez que persigue incrementar la recaudación de las principales figuras impositivas, la reforma tributaria tiene una clara finalidad extra-fiscal: impulsar el crecimiento económico y la creación de empleo para consolidar la recuperación de la economía española y la salida de la crisis. Teniendo en cuenta esta doble finalidad, este estudio pretende ser abordado

⁶ CARBAJO VASCO, D., “La pretendida reforma del Impuesto sobre Sociedades de 2015: un fracaso anunciado”, en GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (Coord.): *V Encuentro de Derecho Financiero y Tributario “El futuro del Impuesto sobre Sociedades” (3.ª parte)*, Instituto de Estudios Fiscales, Documentos de trabajo, Núm. 14, 2017, pág. 103.

⁷ Véase el Informe Económico Financiero que acompañó al proyecto de Ley de Presupuestos Generales del Estado para 2015, pp. 376-378.

desde un punto de vista interdisciplinar que nos permita analizar la norma tributaria dentro de su contexto socio-económico. Para ello, además de estudiar la legislación, la doctrina y la jurisprudencia, en este trabajo examinaremos la evolución de la economía y las finanzas públicas españolas con el objetivo de analizar el impacto de la norma jurídica en la realidad socio-económica. Ya que la actividad de las empresas es crucial para el crecimiento económico de un país y la creación de empleo, nuestro estudio se centrará en los principales cambios normativos relativos a la tributación empresarial introducidos desde el inicio de la crisis.

Por otro lado, dada la pertenencia de España a la Unión Europea y la serie de implicaciones jurídico-económicas que ello conlleva, no limitaremos nuestro estudio a la norma tributaria y la realidad socio-económica españolas, sino que ampliaremos nuestro análisis a otros países de la Unión Europea. Como no podemos abarcar todos y cada uno de Estados miembros de la Unión Europea, circunscribiremos nuestro estudio a Irlanda y Alemania:

a) Irlanda

Aunque cada país con sus peculiaridades, Irlanda y España vivieron un proceso de expansión y recesión similares. Ambos Estados experimentaron un periodo de intenso crecimiento económico acompañado de una burbuja inmobiliaria y crediticia en los años previos al inicio de la crisis económica y financiera global. Hasta 2007, el boom de la construcción se manifestó en las cuentas públicas en forma de unos elevados ingresos que desaparecieron con el inicio de las turbulencias en los mercados financieros y estallido de la burbuja. El resultado fue un grave deterioro de las finanzas públicas en ambos países.

La caída de la recaudación y el acuciado incremento del gasto público, debido a factores como el aumento del desempleo y las operaciones de rescate a la banca privada, hicieron que los superávits que habían registrado las cuentas públicas irlandesas en los años previos al inicio de la crisis pronto dieran paso a elevados déficits (7% en 2008, 13,8% en

2009, 32% en 2010...); mientras que la deuda pública crecía a un ritmo vertiginoso (42,4% en 2008, 61,5% en 2009, 86,1% en 2010...). Debido al rápido deterioro de sus finanzas públicas, Irlanda tuvo que descartar el uso de políticas fiscales de estímulo para contrarrestar los efectos de la crisis económica y financiera mundial y desde finales de 2008 aprobó una serie de presupuestos austeros que combinaron recortes del gasto público con medidas encaminadas a incrementar los ingresos.

b) Alemania

Mientras que la crisis provocó el disparo de la tasa de desempleo y el desplome de las finanzas públicas en España e Irlanda, la estabilidad de las finanzas públicas alemanas —con espacio para el funcionamiento de los estabilizadores económicos— y el buen comportamiento del mercado de trabajo dejaron a Alemania en una situación más ventajosa. Esto resulta especialmente llamativo si tenemos en cuenta que solo unos pocos años antes Alemania había registrado de manera persistente déficits públicos por encima del 3% del PIB permitido por el Tratado de Maastricht, mientras que sus socios europeos acumulaban superávits.

Aunque la crisis económica y financiera internacional trajo los déficits públicos por encima del 3% del PIB de vuelta al país germano, las finanzas públicas alemanas se mostraron más resistentes que las de otros países europeos. Mientras que los déficits públicos de España e Irlanda crecieron hasta el 11% y 13,8% del PIB respectivamente, Alemania se posicionó muy por debajo de sus socios europeos con un déficit público del 3,2% del PIB en 2009.

Los objetivos que se persiguen mediante este estudio comparado son los siguientes:

- 1) Examinar las políticas fiscales llevadas a cabo en España, Alemania e Irlanda en la etapa pre-crisis para entender cómo han influido en la situación económica y fiscal de estos países durante la crisis de 2008-2009.

2) Analizar la respuesta fiscal a la crisis económica y financiera, prestando una especial atención a los cambios normativos relativos a la tributación empresarial así como su impacto sobre las finanzas públicas y el crecimiento económico.

3) Reflexionar sobre la tributación empresarial en la Unión Europea y los efectos que tiene sobre la recaudación y el crecimiento económico la ausencia de un Impuesto sobre Sociedades armonizado.

En base a todo lo anterior, este trabajo se dividirá en dos partes:

I. Crisis económica y política fiscal

Tras un capítulo introductorio en el que repasaremos el papel de la política fiscal durante la crisis económica y financiera global, en esta primera parte analizaremos la evolución de la economía y las finanzas públicas en España (capítulo 2), Alemania (capítulo 3) e Irlanda (capítulo 4) antes, durante y después de la crisis de 2008-2009. Para ello se tendrán en cuenta indicadores como:

a) El Producto Interior Bruto (PIB). El PIB es uno de los indicadores más utilizados en el estudio de la economía, ya que mide la actividad económica de un país. Se calcula mediante la siguiente fórmula: $PIB=C+I+G+X-M$, donde "C" es el consumo, "I" es la inversión, "G" es el gasto público, "X" son las exportaciones y "M" son las importaciones. Si dividimos el PIB entre el número de habitantes, obtenemos lo que se denomina el PIB per cápita o renta per cápita, que es un indicador del poder adquisitivo de los ciudadanos.⁸

Es importante distinguir entre el PIB y el PNB (Producto Nacional Bruto). Mientras que el PIB tiene en cuenta la actividad de todos los agentes económicos que operan en un país, el PNB solo tiene en cuenta los agentes

⁸ NAVARRO, J., "¿Qué es el Producto Interior Bruto?", *El Blog Salmón*, septiembre de 2008. Disponible en: <https://www.elblogsalmon.com/indicadores-y-estadisticas/que-es-el-producto-interior-bruto> (Último acceso: 14/10/2018)

económicos nacionales. Esta distinción es muy relevante en países como Irlanda, donde la actividad de las empresas extranjeras engrosa las cifras del PIB, pero no del PNB.⁹

El crecimiento del PIB suele ir acompañado de un incremento de la recaudación de impuestos y los seguros sociales gracias a la evolución favorable de variables como el empleo, el consumo y los beneficios de las empresas. Si dividimos la recaudación de impuestos y seguros sociales entre el PIB y multiplicamos por cien, obtenemos lo que se denomina presión fiscal. Este indicador, que expresa la relación porcentual entre la recaudación fiscal y el valor de la producción de un país, nos sirve para comparar la carga fiscal entre los distintos países.¹⁰

Es importante distinguir entre presión y esfuerzo fiscal. Si dividimos la presión fiscal entre la renta per cápita y multiplicamos por mil, obtenemos lo que se denomina esfuerzo fiscal, que representa la proporción de la renta de un individuo que es destinada al pago de tributos y cotizaciones sociales. Este índice es más representativo que la presión fiscal para conocer el “sacrificio” que supone la carga tributaria para los ciudadanos de un país.¹¹

b) La tasa de desempleo. La tasa de desempleo o tasa de paro mide el nivel de desocupación en relación a la población activa, es decir, indica la parte de la población que no tiene un puesto de trabajo a pesar de estar en edad, condiciones y disposición de trabajar. Se calcula dividiendo el número de desempleados entre la población activa y multiplicando por cien.¹²

⁹ *Ibíd.*

¹⁰ Enciclopedia jurídica, *Presión fiscal*, 2014. Disponible en: <http://www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/presion-fiscal/presion-fiscal.htm> (Último acceso: 17/10/2018).

¹¹ Enciclopedia jurídica, *Esfuerzo fiscal*, 2014. Disponible en: <http://www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/esfuerzo-fiscal/esfuerzo-fiscal.htm> (Último acceso: 17/10/2018).

¹² VAZQUEZ BURGUILLO, R., "Tasa de desempleo", *Economipedia*. Disponible en: <http://economipedia.com/definiciones/tasa-de-desempleo-paro.html> (Último acceso: 14/10/2018)

Un incremento del paro supone un mayor número de personas que han perdido su empleo y, por tanto, han dejado de pagar impuestos sobre el trabajo y seguros sociales —lo que se traduce en una disminución de los ingresos públicos— así como un incremento de las prestaciones por desempleo —y por ende, del gasto público.

c) El ratio de déficit/ superávit público sobre el PIB. El déficit público aparece cuando el Estado gasta más de lo que ingresa. Por el contrario, cuando los ingresos son mayores que los gastos, el Estado registra lo que se denomina superávit público. El déficit/ superávit público se suele expresar como porcentaje del PIB, lo que facilita la comparación entre países.¹³

Es importante señalar que un déficit público superior al crecimiento de la economía llevará aparejado un incremento del ratio de deuda pública sobre el PIB.¹⁴

d) El ratio de deuda pública sobre el PIB. Se conoce como deuda pública o deuda soberana al endeudamiento de un Estado, ya sea con inversores particulares o con otros países. Cuando un Estado gasta más de lo que ingresa, es decir, incurre en déficit público, este necesita obtener financiación ajena, para lo cual suele recurrir a la emisión de letras del tesoro, bonos u obligaciones. Para remunerar esta financiación ajena el Estado debe pagar un tipo de interés, que dependerá de la confianza que tengan los mercados financieros en su solvencia. La diferencia entre los tipos de interés que cada país debe pagar por sus emisiones de deuda se denomina prima de riesgo.¹⁵ A raíz de la crisis de deuda soberana en la eurozona, las agencias de *rating*

¹³ SEVILLA ARIAS, A., “Déficit público”, *Economipedia*. Disponible en: <http://economipedia.com/definiciones/deficit-publico.html> (Último acceso: 15/10/2018).

¹⁴ LÓPEZ, N., “La relación entre deuda, déficit y PIB”, *Blog El inversor consciente*, noviembre de 2012. Disponible en: <http://www.expansion.com/blogs/el-inversor-consciente/2012/11/01/la-relacion-entre-deuda-deficit-y-pib.html> (Último acceso: 14/10/2018).

¹⁵ SEVILLA ARIAS, A., “La deuda pública”, *Economipedia*. Disponible en: <http://economipedia.com/definiciones/deuda-publica.html> (Último acceso: 15/10/2018).

rebajaron la calificación crediticia de países como España e Irlanda, lo que disparó la prima de riesgo y, por consiguiente, las partidas de gasto público por intereses en estos países.

Para comparar los niveles de endeudamiento en diferentes países, la deuda pública se suele expresar como porcentaje del PIB. Un ratio de deuda pública sobre el PIB del 100% significa que se necesitaría la producción de bienes y servicios del país de todo el año para satisfacer la deuda pública. Un ratio que se incrementa de un año para otro nos indica que la deuda pública está creciendo más que el PIB, mientras que un ratio decreciente viene a decirnos lo contrario.¹⁶

Conviene recordar que al firmar el Tratado de Maastricht y el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC),¹⁷ los Estados miembros de la Unión Europea se comprometieron a no exceder un déficit público del 3% del PIB y una deuda pública del 60% del PIB.

A modo de cierre, esta primera parte incluirá un quinto capítulo en donde se compararán los niveles de deuda y superávit/déficit públicos en España, Alemania e Irlanda en el periodo 2000-2016.

II. La fiscalidad empresarial en tiempos de crisis

La principal figura impositiva que grava el beneficio empresarial es el Impuesto sobre Sociedades. A pesar de los avances que se han producido en la armonización de esta figura impositiva a nivel comunitario en los últimos años, como la aprobación de la Directiva ATAD y el relanzamiento del proyecto

¹⁶ Véase LÓPEZ, N., “La relación entre deuda, déficit y PIB”, *op. cit.*

¹⁷ El Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) fue diseñado en 1997 atendiendo a los criterios de convergencia establecidos en el Tratado de Maastricht con la finalidad de mantener unas finanzas públicas saneadas en los países europeos, en especial de los países de la zona euro, para garantizar la estabilidad presupuestaria y financiera de la Unión Europea. Véase MARTÍNEZ ÁLVAREZ, J. A. y MIQUEL BURGOS, A. B., *La eficacia de la política fiscal y presupuestaria en la consolidación del crecimiento económico*, Instituto de Estudios Fiscales, Papeles de trabajo, Núm. 5, 2014, pág. 13.

BICCIS, no existe un único tributo armonizado que grave el beneficio societario en la Unión Europea. Esto hace que las empresas comunitarias que quieran implantarse en otros Estados miembros tengan que enfrentarse a sistemas tributarios que desconocen, lo que genera costes y cargas administrativas que dificultan su implantación en el exterior, especialmente para las PYMES. Además, la existencia de competencia fiscal entre los Estados miembros facilita las prácticas de planificación fiscal agresiva por parte de las empresas multinacionales, las cuales se aprovechan de los vacíos legales y los desfases entre las legislaciones de los diferentes países en los que operan para ahorrarse grandes cantidades de dinero en el pago de impuestos erosionando así las bases imponibles de los Estados.

En ausencia de un Impuesto sobre Sociedades armonizado en la Unión Europea, nos encontramos con tantas legislaciones nacionales como Estados miembros existen, lo que dificulta enormemente el estudio de la fiscalidad empresarial a nivel comunitario. En esta segunda parte, tras repasar los progresos que se han producido en la armonización directa del Impuesto sobre Sociedades en la Unión Europea en los últimos años, estudiaremos los rasgos básicos de la tributación empresarial en España, Alemania e Irlanda (cálculo de la base imponible del Impuesto de Sociedades, tipos de gravamen, incentivos fiscales, etcétera) para, seguidamente, pasar a analizar los principales cambios normativos introducidos en estos países durante la crisis:

a) Desde el inicio de la crisis económica y financiera global se han venido aprobando sucesivas modificaciones del Impuesto sobre Sociedades en España, incluyendo una reforma integral en 2014. Aunque en los primeros años de la crisis los cambios normativos estuvieron encaminados a aliviar la situación de las empresas mediante la introducción de medidas que estrecharon de manera temporal la base imponible del impuesto, el deterioro de las finanzas públicas y la necesidad de cumplir con los objetivos de consolidación fiscal encaminaron nuevamente las reformas en España hacia una ampliación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades con el objetivo de aumentar la recaudación. En el capítulo 7 analizaremos los

principales cambios normativos relativos a la tributación empresarial que fueron introducidos en España desde el inicio de la crisis internacional en 2008.

b) Alemania había aprobado una reforma tributaria a través de la Ley para la reforma de la fiscalidad empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz 2008*),¹⁸ de 14 de agosto de 2007, que contemplaba una bajada del tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades (*Körperschaftsteuer*) a la vez que se introducían medidas destinadas a ampliar la base imponible. En 2009, en un contexto económico marcado por la crisis económica y financiera internacional, Alemania aprobó una revisión de algunas de estas medidas, en un primer momento con carácter temporal para los ejercicios 2008 y 2009 y posteriormente de manera permanente. En el capítulo 8 profundizaremos en el alcance de estas modificaciones.

c) Desde el inicio de la crisis se han introducido cambios de gran calado en el Impuesto sobre Sociedades irlandés (*Corporation tax*) como (i) la revisión de las reglas sobre residencia fiscal de las sociedades en 2013 y 2014 con el objetivo de poner freno a ciertas prácticas de ingeniería fiscal por parte de las empresas multinacionales, y (ii) la introducción de un nuevo régimen de *patent box* en 2015 tras haber abolido el antiguo como parte del Plan Nacional de Recuperación 2011-2014. En el capítulo 9 analizaremos en detalle estos y otros aspectos relevantes de la tributación empresarial en Irlanda.

Por último, en el capítulo 10 presentaremos algunas consideraciones finales acerca de las reformas del Impuesto sobre Sociedades aprobadas desde el inicio de la crisis económica y financiera internacional en 2008.

¹⁸ *Unternehmensteuerreformgesetz 2008*, BGBl. I 2007, 1912.

PARTE I:

CRISIS ECONÓMICA Y POLÍTICA FISCAL



CÁPITULO 1: LA POLÍTICA FISCAL DURANTE LA CRISIS ECONÓMICA Y FINANCIERA INTERNACIONAL DE 2008-2009

1.1. EL PAPEL DE LA POLÍTICA FISCAL

La crisis de las hipotecas *subprime* y la quiebra de Lehman Brothers, el que era el cuarto banco de inversión más grande de Estados Unidos, fueron detonantes de una tormenta financiera que se fue extendiendo desde Estados Unidos al resto del mundo. La crisis financiera internacional pronto se trasladó a la economía real. Con el inicio de la crisis económica y financiera mundial de 2008-2009, a la que se le ha dado el nombre de la Gran Recesión, la política fiscal saltó al punto de mira de académicos y ciudadanos como una herramienta en manos de los gobiernos para acelerar la recuperación económica y la salida de la crisis.

Una idea básica en el estudio de la macroeconomía es que el Estado dispone principalmente de dos tipos de políticas para intervenir en la economía en aras de favorecer el crecimiento económico y la creación de empleo: la política fiscal y la política monetaria. En Europa, con la creación de la Unión Económica y Monetaria (UEM) y la introducción de la moneda única en 1999, los Estados miembros cedieron su soberanía sobre la política monetaria al Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), compuesto por el Banco Central Europeo (BCE) y los bancos centrales nacionales. Con la política monetaria controlada por el BCE y ante el escaso impacto de esta para estimular la economía debido a la falta de fluidez del crédito por las turbulencias en los mercados financieros, todas las miradas se volvieron hacia los gobiernos y la política fiscal.

La política fiscal se basa en la utilización del presupuesto del sector público para influir sobre el nivel de actividad económica del país.¹⁹ Las dos

¹⁹ Véase BAJO RUBIO, O., “El marco de la política fiscal en España: Sostenibilidad del déficit público e implicaciones de la UEM”, *Información Comercial Española (ICE)*, Núm. 837, julio-agosto de 2007, pág. 57. Disponible en: http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_837_57-70__D7CAB9115AA5B07971F9782FEF8733CF.pdf (Último acceso: 21/03/2018).

variables del presupuesto son los ingresos y los gastos públicos. Cuando los gastos del ejercicio son mayores que los ingresos se incurre en lo que se denomina déficit, para cuya financiación se debe recurrir al endeudamiento (deuda pública). Por el contrario, cuando los ingresos son mayores que los gastos se registra superávit.

El Estado puede llevar a cabo dos tipos de políticas fiscales, cuyos efectos sobre la economía son de signo contrario:

- a) La política fiscal expansiva. Con el objetivo de estimular la economía, el Estado puede optar por incrementar el gasto público para aumentar la producción y crear empleo, y/o bajar los impuestos para incrementar la renta disponible de los contribuyentes de manera que estos puedan consumir e invertir más. Las bajadas de impuestos se pueden articular a través de reducciones del tipo de gravamen, la introducción de nuevas exenciones, bonificaciones o incentivos fiscales²⁰ así como reducciones de la base imponible o la cuota tributaria.²¹ Este tipo de política fiscal suele llevar aparejado un aumento del déficit público.
- b) La política fiscal restrictiva. Con el objetivo de contener la economía y frenar una excesiva inflación de precios, el Estado puede recurrir a la reducción del gasto público y/o la subida de impuestos. Este tipo de política fiscal suele conllevar una reducción del déficit público o incluso la aparición de superávits.

Desde el inicio de la Gran Recesión en 2008, podemos distinguir dos etapas bien diferenciadas respecto de la respuesta fiscal a la crisis: i) la política fiscal de corte expansivo de 2008 y 2009, y ii) el giro a la austeridad de 2010 a raíz del inicio de la crisis de deuda soberana en la eurozona.

²⁰ Un claro ejemplo de incentivo fiscal es el incentivo para las actividades de manufactura (*manufacturing relief*) que estuvo en vigor en Irlanda entre 1980 y 2010, en virtud del cual las sociedades tributaban por sus beneficios a un tipo reducido del 10%.

²¹ Véase el epígrafe 7.2.1. *Conceptos tributarios básicos* donde se analizan estos términos en el ámbito del Impuesto sobre Sociedades.

1.2. LOS PAQUETES DE ESTÍMULO FISCAL DE 2008-2009

En una primera etapa de la crisis, pese a la existencia de un cierto debate sobre la conveniencia o no de implementar políticas fiscales de corte expansivo, se llegó a un cierto consenso a nivel internacional a cerca de la necesidad de aprobar políticas de estímulo para hacer frente a la fuerte caída de la actividad económica.²² En este sentido se pronunciaron los asistentes a la cumbre del G-20 del 15 de noviembre de 2008 en Washington.²³ Como resultado, la mayoría de los países desarrollados respondieron a la crisis aprobando medidas fiscales expansivas. De esta manera Estados Unidos hizo frente a la Gran Recesión con la aprobación de un plan de estímulo fiscal a través de la Ley ARRA (*American Recovery and Reinvestment Act*) de 2009, mientras que Europa lo hizo con el Plan Europeo de Recuperación Económica (*European Economic Recovery Plan*).²⁴

El alcance de las medidas anticrisis varió sustancialmente de unos países a otros. Países como Estados Unidos, el Reino Unido y España respondieron a la Gran Recesión con la aprobación de ambiciosos paquetes de estímulo; mientras que otros países como Alemania, Francia y Suiza aprobaron

²² Véase FERNÁNDEZ-ALBERTOS, J., "Las políticas económicas de los gobiernos socialistas: 2004-2011", en NAVAJAS ZUBELDÍA, C. E ITURRIAGA BARCO, D. (Coord.): *Actas del IV Congreso de Historia de Nuestro Tiempo*, Universidad de La Rioja, Logroño, 2014, pág. 115. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4847556.pdf> (Último acceso: 21/03/2018).

²³ Véase, por ejemplo, la noticia: "La cumbre de Washington se cierra con un compromiso para la reforma de los mercados", *El País*, 15 de noviembre de 2008. Disponible en: https://elpais.com/economia/2008/11/15/actualidad/1226737973_850215.html (Último acceso: 26/03/2018).

²⁴ Véase COMISIÓN EUROPEA, *Communication from the Commission to the European Council. A European Economic Recovery Plan*, COM(2008) 800 final, Bruselas, 26 de noviembre de 2008. Disponible en: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication13504_en.pdf (Último acceso: 26/03/2018).

paquetes de estímulo más modestos; y por el contrario, otros países como Irlanda y Grecia optaron por contener el gasto público debido al grave deterioro de sus finanzas públicas.²⁵ A continuación analizaremos más en detalle la respuesta fiscal en algunos de estos países:

A) España

A lo largo de 2008 y 2009, España aprobó una serie de medidas anticrisis con el objetivo de paliar los efectos de la Gran Recesión sobre la economía:

- Del lado de los ingresos se aprobaron medidas como la introducción de un beneficio fiscal en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) consistente en una reducción de hasta 400 euros de la cuota líquida,²⁶ la extensión de ciertos beneficios fiscales para los titulares de cuentas vivienda y los propietarios de viviendas hipotecadas,²⁷ la supresión del Impuesto sobre el Patrimonio,²⁸ y la introducción de ciertos incentivos fiscales en el Impuesto sobre Sociedades, como la libertad de amortización para las inversiones en elementos nuevos del inmovilizado material y las inversiones

²⁵ Véase ARMINGEON, K., "The politics of fiscal responses to the crisis of 2008–2009", *Governance*, Vol. 25, Núm. 4, octubre de 2012, pág. 559. Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/264621662_The_Politics_of_Fiscal_Responses_to_the_Crisis_of_2008-2009 (Último acceso: 23/03/2018).

²⁶ Véase el Real Decreto-ley 2/2008, de 21 de abril, de medidas de impulso a la actividad económica.

²⁷ Véase el Real Decreto 1975/2008, de 28 de noviembre, sobre las medidas urgentes a adoptar en materia económica, fiscal, de empleo y de acceso a la vivienda.

²⁸ Véase la Ley 4/2008, de 23 de diciembre, por la que se suprime el gravamen del Impuesto sobre el Patrimonio, se generaliza el sistema de devolución mensual en el Impuesto sobre el Valor Añadido, y se introducen otras modificaciones en la normativa tributaria.

inmobiliarias²⁹ y el tipo de gravamen reducido por mantenimiento o creación de empleo.³⁰

- Del lado del gasto, como parte del llamado Plan Español para el Estímulo de la Economía y el Empleo (el "Plan E"), fueron creados el Fondo Estatal de Inversión Local (FEIL) y el Fondo Especial del Estado para la Dinamización de la Economía y el Empleo (FEDE), dotados con 8.000 y 3.000 millones de euros respectivamente, a finales de 2008. Posteriormente, ante el agravamiento de la situación económica en 2009, fue creado el Fondo Estatal para el Empleo y la Sostenibilidad Local (FEESL), dotado con otros 5.000 millones de euros.³¹

Con estas medidas, España se convirtió en el Estado miembro de la Unión Europea que implementó el mayor paquete de estímulo fiscal en 2009, el cual ascendió a un 2,3% del PIB, frente al 1,4% del PIB que alcanzaron las medidas fiscales expansivas en Alemania.³²

B) Alemania

Alemania respondió a la Gran Recesión con la aprobación de dos paquetes de estímulo, conocidos como «*Konjunkturpaket I*» y «*Konjunkturpaket II*», en 2008 y 2009 respectivamente. Entre las medidas anticrisis aprobadas

²⁹ *Ibidem.*

³⁰ Véase la Ley 26/2009, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2010.

³¹ Véase BELLOD REDONDO, J. F., "Plan E: La estrategia keynesiana frente a la crisis en España", *Revista de Economía Crítica*, Núm. 20, 2015, pp. 8-9. Disponible en: http://revistaeconomiacritica.org/sites/default/files/revistas/n20/Bellod_PlanE-La-estrategia-keynesiana.pdf (Último acceso: 10/03/2018).

³² Véase COMISIÓN EUROPEA, *Public Finances in EMU - 2009*, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, European economy, Núm. 5/2009, Luxemburgo, 2009, pág. 14. Disponible en: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication15390_en.pdf (Último acceso: 21/03/2018).

podemos destacar los esquemas de reducción de jornada (*Kurzarbeit*),³³ que ayudaron a las empresas alemanas a mantener su plantilla de trabajadores durante la Gran Recesión. Además, la Ley para la aceleración del crecimiento económico (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*),³⁴ de 22 de diciembre de 2009, modificó con carácter permanente ciertos aspectos de la tributación empresarial para aliviar la situación financiera de las empresas afectadas por la crisis.

C) Irlanda

A diferencia de España y Alemania, debido al rápido deterioro que experimentaron sus finanzas públicas desde el inicio de la crisis global, Irlanda tuvo que descartar el uso de políticas fiscales de estímulo para contrarrestar los efectos negativos de la Gran Recesión sobre su economía. Así, desde finales de 2008, Irlanda respondió a la crisis con la aprobación de una serie de presupuestos austeros³⁵ que combinaron recortes del gasto público con medidas encaminadas a incrementar los ingresos.

³³ Los esquemas de reducción de jornada (*Kurzarbeit*), como su propio nombre indica, suponían la reducción (parcial o completa) de la jornada de un trabajador y conllevaban una disminución proporcional de su salario. En compensación por el recorte de su nómina, el trabajador recibía un subsidio estatal (*Kurzarbeitergeld*). De esta manera la figura ofrecía beneficios para el trabajador (que mantenía su empleo), para el empresario (que conservaba a su trabajador), y para el Estado (que se ahorraba el pago de prestaciones por desempleo). Véase FRÖHLICH, M., "La reducción de la jornada (*Kurzarbeit*) y otras medidas del derecho del trabajo frente a la crisis en Alemania", *Temas laborales: Revista andaluza de trabajo y bienestar social*, Núm. 105, 2010, pp. 49-60. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3367235> (Último acceso: 18/03/2018).

³⁴ *Gesetz zur Beschleunigung des Wirtschaftswachstums (Wachstumsbeschleunigungsgesetz)*, BGBl. I 2009, 3950.

³⁵ Véase GLEESON, C., "Budget 2018: From austerity to boom, Ireland's last ten budgets", *The Economist*, 10 de octubre de 2017. Disponible en: <https://www.irishtimes.com/business/economy/budget-2018-from-austerity-to-boom-ireland-s-last-ten-budgets-1.3249596> (Último acceso: 14/03/2018).

1.3. EL GIRO A LA AUSTERIDAD DE 2010

Aunque la aprobación de los paquetes de estímulo en muchos de los países industrializados en la etapa inicial de la crisis económica y financiera internacional ayudó a contener la espiral depresiva mundial, la tendencia expansiva de la deuda pública en algunos países de la zona euro pronto comenzó a generar incertidumbre en los mercados sobre la capacidad de ajuste de estas economías, lo que conduciría al inicio de la crisis de deuda soberana en la eurozona.³⁶

Ante esta situación, la mayoría de los países europeos abandonaron las políticas fiscales expansivas que habían adoptado en 2008 y 2009 y aprobaron medidas encaminadas a la consolidación de sus presupuestos. Con este cambio de rumbo de la política fiscal se despertó el debate entre los que, por un lado, defendían los estímulos fiscales para incrementar la demanda, la producción y empleo; y por otro lado, los que abogaban por la austeridad presupuestaria como medio para sanear las cuentas públicas y recuperar así la confianza de los inversores y los mercados financieros, pese a que estas medidas pudieran inhibir el crecimiento económico a corto plazo.

En 2010, ante la rebaja de la calificación del riesgo de la deuda pública por parte de las agencias de *rating* y el comportamiento de los mercados, Irlanda se vio obligada a endurecer las medidas de consolidación fiscal y España tuvo que abandonar la política fiscal expansiva de los años anteriores y dar un giro a la austeridad.³⁷

³⁶ Véase ORTEGA, E. y PEÑALOSA, J., *Algunas reflexiones sobre la economía española tras cinco años de crisis*, Banco de España, Documentos Ocasionales, Núm. 1304, 2013, pág. 9. Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSeriadas/DocumentosOcasionales/13/Fich/do1304.pdf> (Último acceso: 26/03/2018).

³⁷ Véase DELLEPIANE, S. y HARDIMAN, N., *The new politics of austerity: Fiscal responses to the economic crisis in Ireland and Spain*, UCD Geary Institute, Discussion paper series, Dublín, 2012, pág. 30. Disponible en: Disponible en:

A) España

El giro a la austeridad en España supuso la aprobación de medidas destinadas a reducir los gastos e incrementar los ingresos públicos. Dentro del primer grupo encontramos medidas como la reducción del salario de los empleados públicos en un 5% anual, la supresión de la revalorización de las pensiones, la eliminación de la prestación por nacimiento o adopción de un hijo de 2.500 euros, y la reducción del gasto farmacéutico.³⁸ Dentro del segundo grupo destacan la subida de los tipos de gravamen del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)³⁹ y de los impuestos especiales⁴⁰ en 2010 y 2012, la introducción de un gravamen complementario en el Impuesto sobre la Renta Personas Físicas (IRPF)⁴¹ en 2012 y la introducción de una limitación a la

https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2013238.pdf (Último acceso: 15/03/2018).

³⁸ Véase el Real Decreto-ley 8/2010, de 20 de mayo, por el que se adoptan medidas extraordinarias para la reducción del déficit público.

³⁹ El artículo 79 de la Ley 26/2009, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2010 incrementa el tipo general del IVA del 16% al 18% y el tipo reducido del 7% al 8%. Posteriormente, el artículo 23 del Real Decreto-ley 20/2012, de 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad sube nuevamente los tipos del IVA al 21% y 10% respectivamente.

⁴⁰ El Real Decreto-ley 8/2009, de 12 de junio eleva los tipos del impuesto sobre labores del tabaco (artículo 9) y del impuesto sobre hidrocarburos (artículo 10). Posteriormente, el Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público incrementa nuevamente los tipos del impuesto sobre las labores del tabaco (artículo 3).

⁴¹ Véase la disposición final segunda del Real Decreto-ley 20/2011, de 30 de diciembre, de medidas urgentes en materia presupuestaria, tributaria y financiera para la corrección del déficit público que establece un gravamen complementario a la cuota íntegra estatal en el IRPF.

deducibilidad de los gastos financieros en el Impuesto sobre Sociedades⁴² en 2012.

B) Irlanda

Los esfuerzos de consolidación fiscal en Irlanda a partir de 2010 se plasmaron en nuevos recortes del gasto público combinados con medidas para incrementar los ingresos. Dentro de estas últimas encontramos la abolición de la exención para las rentas procedentes de patentes (*patent royalty exemption*) en el Impuesto sobre Sociedades (*Corporation Tax*) a finales de 2010, la introducción del Cargo Social Universal (*Universal Social Charge*)⁴³ en 2011, la subida del tipo general del Impuesto sobre el Valor Añadido (*Value-Added Tax*) del 21% al 23% en 2012, la subida del tipo del Impuesto sobre las Ganancias de Capital (*Capital Gains Tax*)⁴⁴ del 25% al 30% en 2012 y nuevamente hasta el 33% en 2013 (tras haberse incrementado del 20% al 22% en 2008 y hasta el 25% en 2009) y la introducción de un nuevo impuesto anual sobre la propiedad (*Local Property Tax*)⁴⁵ en 2013. A pesar de la crisis y los años de austeridad,

⁴² Véase el artículo 1. Segundo del Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público.

⁴³ El Cargo Social Universal (*Universal Social Charge —USC*) es un impuesto que grava la renta bruta de las personas físicas. El tipo general para 2018 es del 0,5% para una renta anual de hasta 12.012 euros. Véase REVENUE COMMISSIONERS, *Universal Social Charge (USC)*, 2017. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/jobs-and-pensions/usc/index.aspx> (Último acceso: 13/03/2018).

⁴⁴ El Impuesto sobre las Ganancias de Capital (*Capital Gains Tax —CGT*) grava la ganancias que se obtienen cuando se enajena un activo. Estas ganancias se gravan al 33% desde 2013 y se calculan como la diferencia entre el precio de adquisición y el precio de venta. Véase REVENUE COMMISSIONERS, *Capital Gains Tax (CGT) on the sale, gift or exchange of an asset*, 2017. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/gains-gifts-and-inheritance/transferring-an-asset/index.aspx> (Último acceso: 15/01/2018).

⁴⁵ El nuevo impuesto sobre la propiedad (*Local Property Tax —LPT*) sustituye al antiguo impuesto anual sobre la propiedad (*Residential Property Tax —RPT*), que fue

Irlanda se resistió a incrementar el tipo general del Impuesto sobre Sociedades, que se encuentra en el 12,5% desde 2003.

C) Alemania

El giro a la austeridad en Alemania supuso la aprobación de un nuevo paquete, conocido como *Zukunftspaket* (literalmente “el paquete del futuro”), que introdujo recortes en el gasto público y medidas destinadas a incrementar la recaudación, como la introducción de un impuesto sobre el tráfico aéreo (*Luftverkehrssteuer*) y un impuesto sobre el combustible nuclear (*Kernbrennstoffsteuer*) en 2011. Como señalan BLÖMER, DOLLS, FUEST, LÖFFLER y PEICHL,⁴⁶ las medidas de consolidación fiscal en Alemania tuvieron un alcance relativamente pequeño en comparación con otros países europeos y prácticamente sirvieron para contrarrestar las medidas expansivas aprobadas en 2008 y 2009.

abolido por la sección 131 de la Ley de finanzas de 1997 (*Finance Act, 1997*/ Núm. 22, 1997).

⁴⁶ Véase BLÖMER, M., DOLLS, M., FUEST, C., LÖFFLER, M. y PEICHL, A., *German public finances through the financial crisis*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Discussion Paper, Núm. 15-041, 2015, pág. 11. Disponible en: <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp15041.pdf> (Último acceso: 15/03/2018).

CAPÍTULO 2: LA ECONOMÍA ESPAÑOLA ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DE LA CRISIS ECONÓMICA Y FINANCIERA INTERNACIONAL DE 2008-2009

2.1. INTRODUCCIÓN

Entre 1999 y 2007, España vivió unos años de crecimiento económico sostenido caracterizados por la creación de empleo y el buen estado de las finanzas públicas con la acumulación de superávits a partir de 2005 y una reducción progresiva de la deuda pública. Durante esta fase de expansión, la bajada de los tipos de interés y la disponibilidad de crédito fomentaron un auge sin precedentes del sector de la construcción en España que se extendería hasta el inicio de la Gran Recesión.

La crisis de las hipotecas *subprime* en Estados Unidos de 2007 y la quiebra de Lehman Brothers en 2008 fueron detonantes de una tormenta financiera mundial que estranguló la financiación al llegar a España y provocó el estallido de la burbuja inmobiliaria. La paralización del sector de la construcción pronto se fue extendiendo al resto de sectores de la economía española,⁴⁷ lo que dio lugar al inicio de una crisis bancaria, fiscal y financiera en España.⁴⁸

En la etapa anterior a la crisis, en un entorno económico favorable, los ingresos públicos habían ganado peso en el PIB mientras que los gastos públicos se habían mantenido estables. No obstante, con el inicio de la Gran Recesión y el pinchazo de la burbuja inmobiliaria, los ingresos públicos cayeron

⁴⁷ FERNÁNDEZ-ALBERTOS, J., "Las políticas económicas de los gobiernos socialistas: 2004-2011", en NAVAJAS ZUBELDÍA, C. E ITURRIAGA BARCO, D. (Coord.): *Actas del IV Congreso de Historia de Nuestro Tiempo*, Universidad de La Rioja, Logroño, 2014, pág. 115.

⁴⁸ CONDE-RUIZ, J. I. y MARÍN, C., "La crisis fiscal en España", *Anuario Internacional CIDOB*, 2013, pág. 223. Disponible en: <http://www.raco.cat/index.php/AnuarioCIDOB/article/view/279494> (Último acceso: 21/03/2018).

bruscamente por la mala evolución del consumo, del mercado inmobiliario y de los beneficios empresariales; y los gastos públicos comenzaron a subir por el efecto de los estabilizadores automáticos, las medidas de estímulo fiscal⁴⁹ y las operaciones de rescate a la banca,⁵⁰ lo que dio lugar a un grave deterioro de las cuentas públicas. En un breve periodo de tiempo, España pasó de una situación de superávit del 2% del PIB en 2007 a un déficit del 4,4% del PIB en 2008, el cual continuó creciendo hasta el 11% del PIB en 2009. Como consecuencia, el Consejo de la Unión Europea abrió un procedimiento por déficit excesivo contra España en 2009.⁵¹

Ante el rápido deterioro de las finanzas públicas y el inicio de la crisis de deuda soberana en la eurozona, España tuvo que abandonar la política fiscal contra-cíclica que había adoptado en los primeros años de la crisis y dar un giro a la austeridad en 2010 con la aprobación de medidas destinadas a reducir el gasto público e incrementar los ingresos. Este proceso de consolidación fiscal tendría como resultado una reducción del déficit público hasta el 7% del PIB en 2013. Ante este proceso de ajuste, el Consejo de la Unión Europea

⁴⁹ Entre 2007 y 2009 España se adentró en una fase marcada por las medidas fiscales expansivas que alcanzaron un 4% del PIB considerando las ventajas fiscales (3% del PIB) y el aumento del gasto público (1 % del PIB). Véase CONDE-RUIZ, J. I., DÍAZ, M., MARÍN, C. Y RUBIO RAMÍREZ, J., *Evolución del Gasto Público por Funciones durante la crisis (2007-2014): España vs UE*, FEDEA, Documento de Trabajo, Núm. 2016/09, 2016, pág. 6. Disponible en: <http://documentos.fedea.net/pubs/dt/2016/dt2016-09.pdf> (Último acceso: 22/03/2018).

⁵⁰ Según datos del Banco de España, desde la primera intervención a Caja de Castilla-La Mancha en 2009 hasta el 31 de diciembre de 2013, las ayudas concedidas a la banca ascendieron a 62.295 millones de euros. Véase BANCO DE ESPAÑA, *Informe sobre la crisis financiera y bancaria en España, 2008-2014*, 2017, pág. 208.

⁵¹ Véase CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA, “Decisión del Consejo de 27 de abril de 2009 sobre la existencia de un déficit excesivo en España (2009/417/CE)”, *Diario Oficial de la Unión Europea*, 2009. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009D0417&from=ES> (Último acceso: 11/03/2018).

recomendó a España llevar a cabo una revisión sistemática del sistema tributario.⁵² Para ello, el gobierno español encargó a un comité de expertos un informe sobre los problemas del sistema tributario español y su posible reforma en el que estos concluyeron que la reforma tributaria, además de buscar la consolidación fiscal, debería contribuir a la recuperación de la economía española a través de la mejora de la competitividad, el incremento del ahorro y la creación de empleo.⁵³

La reforma del sistema tributario español fue aprobada a finales de 2014, principalmente a través de la Ley 26/2014⁵⁴ y la Ley 27/2014,⁵⁵ y entró en vigor el 1 de enero de 2015. En ese año, la recaudación tributaria total ascendió a 182.009 millones de euros, un 4% más que en 2014. Como señala la Agencia Tributaria,⁵⁶ este incremento de la recaudación se sustentó en la evolución

⁵² COMISIÓN EUROPEA, *Recomendación del Consejo de 9 de julio de 2013 relativa al Programa Nacional de Reformas de 2013 de España y por la que se emite un dictamen del Consejo sobre el Programa de Estabilidad de España para 2012-2016*, COM(2013) 359 final, Bruselas, 2013, pág. 8. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013DC0359&from=ES> (Último acceso: 11/03/2018).

⁵³ COMISIÓN DE EXPERTOS PARA LA REFORMA DEL SISTEMA TRIBUTARIO ESPAÑOL, *Informe*, Madrid, 2014, pp. 1-2. Disponible en: <http://www.minhfp.gob.es/es-ES/Prensa/En%20Portada/2014/Documents/Informe%20expertos.pdf> (Último acceso: 11/03/2018).

⁵⁴ Ley 26/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifican la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, aprobado por el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, y otras normas tributarias.

⁵⁵ Ley 27/2014 de 27 Noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.

⁵⁶ Véase AGENCIA TRIBUTARIA, *Informe anual de recaudación tributaria: Año 2015*, pág. 7. Disponible en: https://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Estudios/Estadisticas/Informes_Esta

favorable del entorno económico, cuyo efecto positivo sobre la recaudación fue contrarrestado por la incidencia negativa de los cambios normativos, principalmente de la reforma de la fiscalidad directa que introdujo rebajas de los tipos de gravamen en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el Impuesto sobre Sociedades.

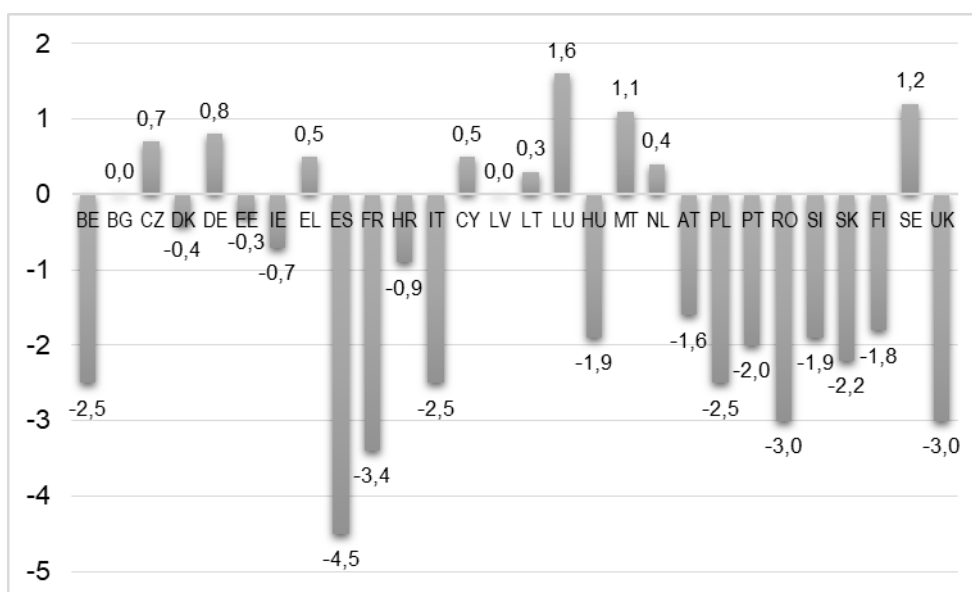
Para el Consejo de la Unión Europea,⁵⁷ España no tomó las medidas necesarias para cumplir con su objetivo de déficit público en 2015 ya que las medidas de saneamiento adoptadas fueron insuficientes para compensar el impacto de las medidas expansivas aprobadas en 2014. Como resultado, España cerró el año 2015 con un déficit público del 5,1% del PIB, el segundo más alto de la Unión Europea.⁵⁸ Al año siguiente, con una necesidad de financiación del 4,5% del PIB, España sería el Estado miembro de la Unión Europea con el mayor déficit público (gráfico 1).

disticos/Informes_Anuales_de_Recaudacion_Tributaria/Ejercicio_2015/IART15.pdf (Último acceso: 11/03/2018).

⁵⁷ CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA, “Decisión (UE) 2016/1222 del Consejo de 12 de julio de 2016 por la que se establece que España no ha tomado medidas eficaces para seguir la Recomendación de 21 de junio de 2013 del Consejo”, *Diario Oficial de la Unión Europea*, 2016. Disponible en: <https://www.boe.es/doue/2016/201/L00019-00022.pdf> (Último acceso: 11/03/2018).

⁵⁸ En 2015, siete Estados miembros de la UE-28 registraron un déficit público igual o superior al 3% del PIB permitido por el Tratado de Maastricht: Grecia (-7,2%), España (-5,1%), Portugal (-4,4%), Reino Unido (-4,4%), Francia (-3,5%), Croacia (-3,2%) y Eslovaquia (-3,0%). Véase EUROSTAT, *Provision of deficit and debt data for 2015 - first notification*, abril de 2016. Disponible en: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7235991/2-21042016-AP-EN.pdf> (Último acceso: 11/03/2018).

Gráfico 1: Déficit/ superavit público en los Estados miembros de la Unión Europea, 2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat⁵⁹

2.2. LA ECONOMÍA ESPAÑOLA ANTES DE LA CRISIS

2.2.1. La economía española desde los años 60

Desde la década de los años 60 hasta el inicio de la crisis económica y financiera internacional en 2008 se pueden distinguir 5 etapas en la evolución de la economía española:

1. La expansión económica de 1960 a 1974. Tras el periodo autárquico, que se extiende desde el final de la guerra civil hasta la aprobación del Plan de Estabilización en 1959, España experimentó una fase de fuerte crecimiento económico impulsado por la industria y el *boom* del turismo de sol y playa

⁵⁹ EUROSTAT, Indicador: *General government net lending (+)/ net borrowing (-), percentage of gross domestic product (GDP)* [gov_10a_main]. Datos extraídos el 11/03/2018. Nótese que para la elaboración del gráfico se han utilizado los códigos de países recomendados por la Oficina de Publicaciones de la Unión Europea en su libro de estilo, disponibles en: <http://publications.europa.eu/code/es/es-370100.htm#fn2> (Último acceso: 11/03/2018).

extranjero. Esta etapa, que se conoce como “el milagro económico español”, constituye el periodo de mayor crecimiento económico de la historia contemporánea de España con una variación media del PIB del 7,02% entre 1960 y 1974.⁶⁰

2. La recesión y estancamiento entre 1975 y 1984. Coincidiendo con el fin del franquismo y las crisis energéticas de 1973 y 1979, España vivió un periodo de crisis económica con elevadas tasas de inflación y desempleo en plena transición a la democracia. Como señala ROJO,⁶¹ la crisis internacional originada por la escalada de los precios del petróleo en 1973 se dejó sentir especialmente en la economía española debido a una serie de factores como la gran dependencia energética de España de las importaciones de petróleo; la disminución de las exportaciones y la afluencia de turistas a España, como consecuencia de la recesión mundial; y el aumento de la incertidumbre de los agentes económicos debido a la inestabilidad política durante la transición a la democracia.

Las bajas tasas de crecimiento durante esta etapa y la consolidación del Estado de bienestar se tradujeron en un incremento del gasto público, que creció por encima de los ingresos a pesar de la reforma fiscal de 1977-78,⁶² la

⁶⁰ ALONSO PÉREZ, M. y FURIÓ BLASCO, E., *La modernización de la economía española en el siglo XX. De la autarquía a la adopción del euro*, 2007, pág. 8. Disponible en: <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00137878> (Último acceso: 29/01/2018).

⁶¹ ROJO, L. A., "La economía española en la democracia (1976-2000)", en COMÍN, F., HERNÁNDEZ, M. y LLOPIS, E. (Eds.): *Historia económica de España, siglos X-XX*, Barcelona, Crítica, 2002. Disponible en: https://www.innova.uned.es/webpages/adehe/MATERIALES/Lecturas_recomendadas/ROJO_Luis_Angel.2002.La_economia_espanola_en_la_democracia_1976-2000.html (Último acceso: 21/03/2018).

⁶² BAJO RUBIO, O., "El marco de la política fiscal en España: Sostenibilidad del déficit público e implicaciones de la UEM", *Información Comercial Española (ICE)*, Núm. 837, julio-agosto de 2007, pág. 61. Disponible en:

cual introdujo un impuesto extraordinario sobre el patrimonio⁶³ y el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF)⁶⁴ y modificó el impuesto sobre sociedades.⁶⁵ Como consecuencia, el déficit y la deuda se vieron incrementados. Para el año 1985 el déficit habría crecido hasta el 7,2% del PIB y la deuda hasta el 42%.

3. La expansión económica de 1985 a 1992. Con su adhesión a la Comunidad Económica Europea (CEE), España se adentró en una fase de europeización y robusto crecimiento económico que se vería interrumpido por la crisis de 1993. Durante este periodo el PIB creció a una media del 3,5% anual y la tasa de desempleo descendió desde el 21,3% al 18,3%.

4. La crisis de 1993. La crisis internacional originada a principios de los años 90 por el estallido de la burbuja inmobiliaria en Japón y el inicio de la Guerra del Golfo se dejó sentir en España hacia mediados de 1992. En 1993 el PIB experimentó una contracción del 1% y el desempleo aumentó hasta el 22,6%. En un contexto de crisis económica, el déficit público creció hasta el 7,3% del PIB y la deuda pública daría un salto desde el 45% registrado en 1992 hasta el 56% del PIB en 1993.

5. La expansión económica de 1994 a 2007. Fase marcada por la incorporación de España a la Unión Económica y Monetaria (UEM) durante la cual el país experimentó un crecimiento económico sostenido que se extendió hasta el inicio de la Gran Recesión en 2008. Entre 1994 y 2007 el PIB creció a una media del 3,6% anual y la tasa de desempleo se redujo hasta el 8,2%. La

http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_837_57-

[70__D7CAB9115AA5B07971F9782FEF8733CF.pdf](http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_837_57-70__D7CAB9115AA5B07971F9782FEF8733CF.pdf) (Último acceso: 21/03/2018).

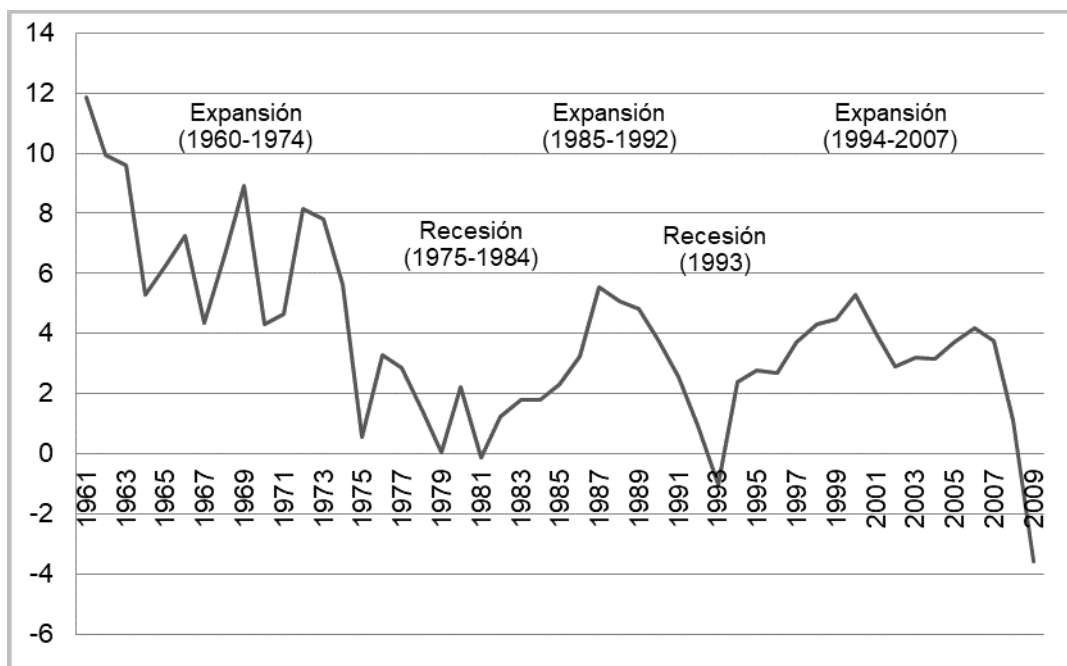
⁶³ Mediante la Ley 50/1977, de 14 de noviembre, sobre medidas urgentes de reforma fiscal.

⁶⁴ A través de la Ley 44/1978 de 8 de septiembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

⁶⁵ Mediante la Ley 61/1978, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades. Para más detalles sobre la reforma de 1977-1978

necesidad de cumplir con los criterios de convergencia del Tratado de Maastricht y la bonanza económica durante este periodo se tradujeron en una reducción progresiva del déficit y la deuda pública.

Gráfico 1: Fases de la economía española en base al crecimiento anual del PIB nominal, 1961-2009 (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial⁶⁶

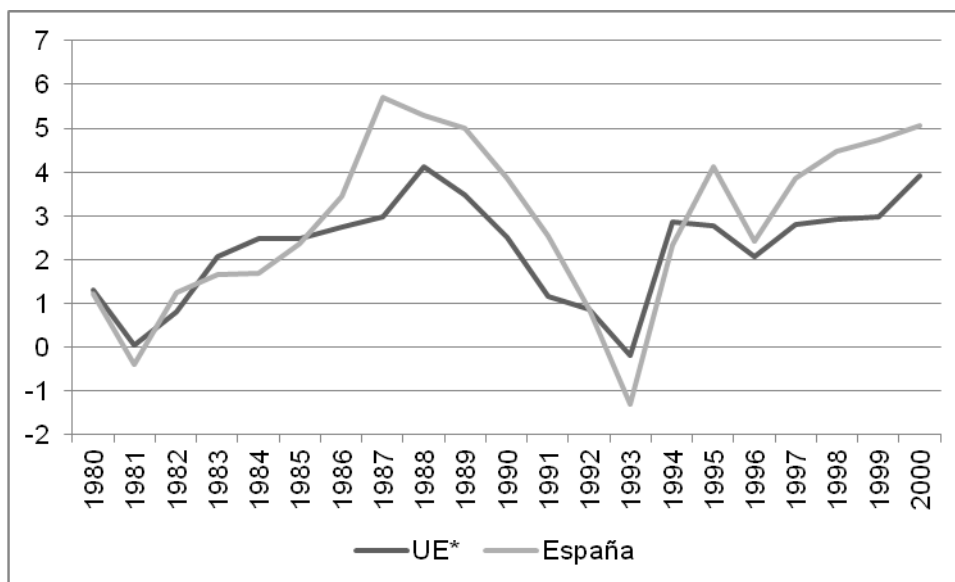
2.2.2. La economía española tras la adhesión a la CEE (1986-1999)

El 12 de junio de 1985 España firmó su adhesión a la Comunidad Económica Europea (CEE), la cual sería efectiva el 1 de enero de 1986. Con su incorporación a la CEE, España se adentró en una fase de robusto crecimiento económico que se extendería hasta 1989, año en el que comenzó a desacelerarse. Mientras que el crecimiento medio del PIB había sido inferior al comunitario en el periodo 1981-1985, España creció por encima de la media

⁶⁶ BANCO MUNDIAL, Indicador: *GDP growth (annual %) at market prices*, World Development Indicators. Datos extraídos el 19/01/2018.

europea entre 1986 y 1991, tendencia que se vería revertida nuevamente a raíz de la crisis de 1993.

Gráfico 2: Crecimiento anual del PIB real, España vs. Unión Europea, 1980-2000 (%)



*La CEE pasa a llamarse Unión Europea (UE) desde 1993.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI⁶⁷

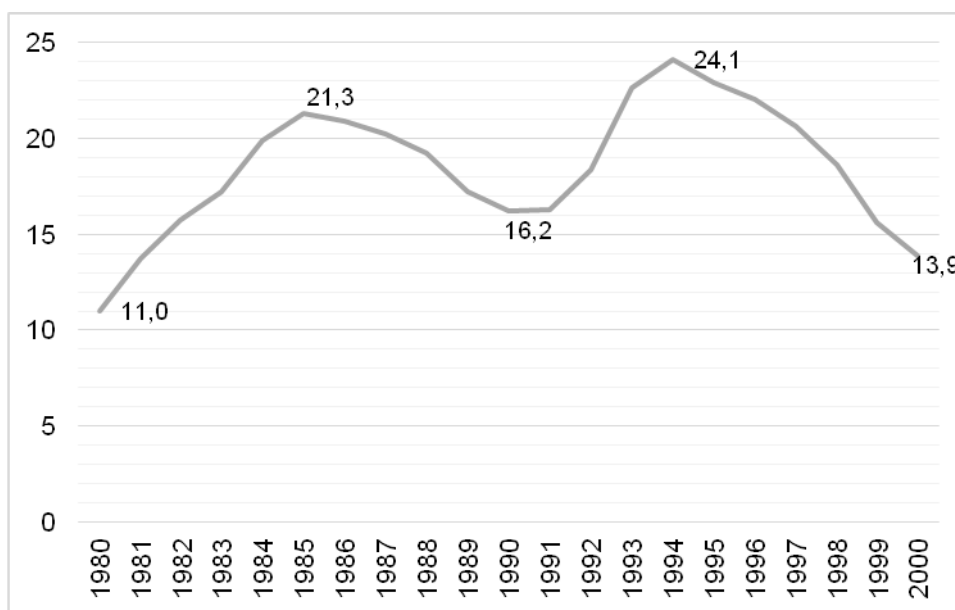
La crisis internacional originada por el estallido de la burbuja inmobiliaria en Japón y el inicio de la Guerra del Golfo en 1990 se dejó sentir con fuerza en la economía española desde mediados de 1992, coincidiendo con el fin de la Exposición Universal de Sevilla y los Juegos Olímpicos de Barcelona. Tras experimentar una desaceleración de la economía desde 1990, España entró en recesión en 1993 con una contracción del PIB del 1,3%, superior a la media europea (-0,2%). Las consecuencias de la crisis económica en España fueron el aumento de la tasa de desempleo, del déficit y de la deuda pública:

a) Desempleo. Después de haberse reducido desde el 21,3% registrado en 1985 hasta el 16,2% de 1990, el persistente problema del paro en España

⁶⁷ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *Gross domestic product (constant prices, percent change)*, World Economic Outlook Database, abril de 2017.

se agravó con la situación económica desfavorable. El desempleo volvió crecer hasta alcanzar un pico máximo del 24,1% en 1994. En los años siguientes, la mejora de la economía traería consigo una progresiva reducción del paro, que se posicionó en el 15,6% en 1999.

Gráfico 3: Tasa de desempleo en España, 1980-2000 (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI⁶⁸

b) Déficit público. La adhesión a la CEE en 1986 y el inicio de una etapa de fuerte crecimiento económico habían venido acompañados de una mejora de las finanzas públicas expresada en una reducción del déficit desde el 7,2% del PIB registrado en 1985 hasta el 3,3% de 1989. No obstante, la desaceleración de la economía a partir de 1989 traería consigo un incremento del déficit público debido al aumento del gasto público. Tras haberse estancado entre 1986 y 1988, el gasto público recuperó su tendencia al alza en 1989 (debido principalmente al aumento de los gastos sociales a raíz de la huelga general de 1988 y de los gastos en infraestructuras con motivo de la Expo 92 y

⁶⁸ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *Unemployment rate (percent of total labor force)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

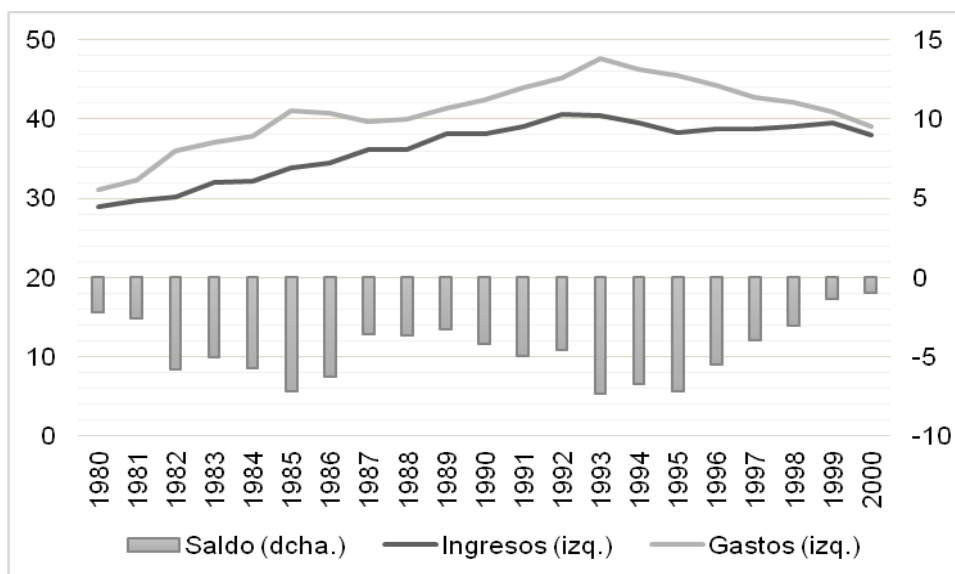
los JJ. OO. de Barcelona)⁶⁹ y creció hasta el 47,7% del PIB en plena crisis económica, lo cual tuvo como resultado la aparición de un déficit público del 7,3% del PIB en 1993. Con la posterior recuperación de la economía y los esfuerzos de consolidación presupuestaria destinados a cumplir con los criterios de convergencia establecidos en el Tratado de Maastricht (relativos a la tasa de inflación, los tipos de interés, el déficit público, la deuda pública y el tipo de cambio) para integrarse en la UEM, el gasto público descendió hasta niveles cercanos al 40% en 1999, lo que permitió reducir el déficit público hasta el 1,3% del PIB en ese año.

c) Deuda pública. En 1993 la deuda pública dio un salto hasta el 56% del PIB y siguió creciendo hasta alcanzar un máximo del 67,5% en 1996. A partir de este momento, la deuda comenzaría a reducirse paulatinamente. Factores como la bajada de los tipos de interés y el proceso de privatización de empresas públicas contribuyeron a esta evolución.⁷⁰

⁶⁹ Véase BAJO RUBIO, O., "El marco de la política fiscal en España: Sostenibilidad del déficit público e implicaciones de la UEM", *op. cit.*, pág. 59.

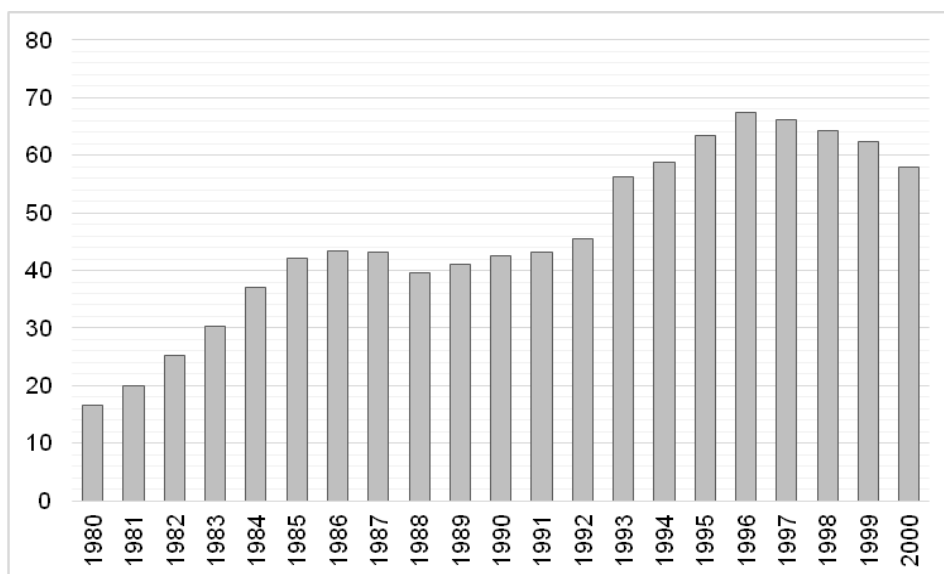
⁷⁰ DE CASTRO, F. y HERNÁNDEZ DE COS, P., "On the sustainability of the Spanish public budget performance", *Hacienda Pública Española/Revista de Economía Pública*, Núm. 160 (1/2002), 2002, pág. 13. Disponible en: http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/hac_pub/160_Castro.pdf (Último acceso: 21/03/2018).

Gráfico 4: Superávit/ déficit de las cuentas públicas en España, 1980-2000 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI⁷¹

Gráfico 5: Deuda pública española, 1980-2000 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI⁷²

⁷¹ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicadores: *General government revenue, general government total expenditure & general government net lending/borrowing (percent of GDP, national currency)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

2.2.3. La economía española en la eurozona (1999-2007)

En 1998 se anunció que 11 países —Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y Portugal— cumplían los criterios de convergencia para integrarse en la Unión Económica y Monetaria (UEM). El 1 de enero de 1999 estos países fijarían el tipo de cambio definitivo de sus monedas nacionales respecto de la moneda única. A partir de este momento los Estados miembros cedieron su soberanía sobre la política monetaria al Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), compuesto por el Banco Central Europeo (BCE) y los bancos centrales nacionales.

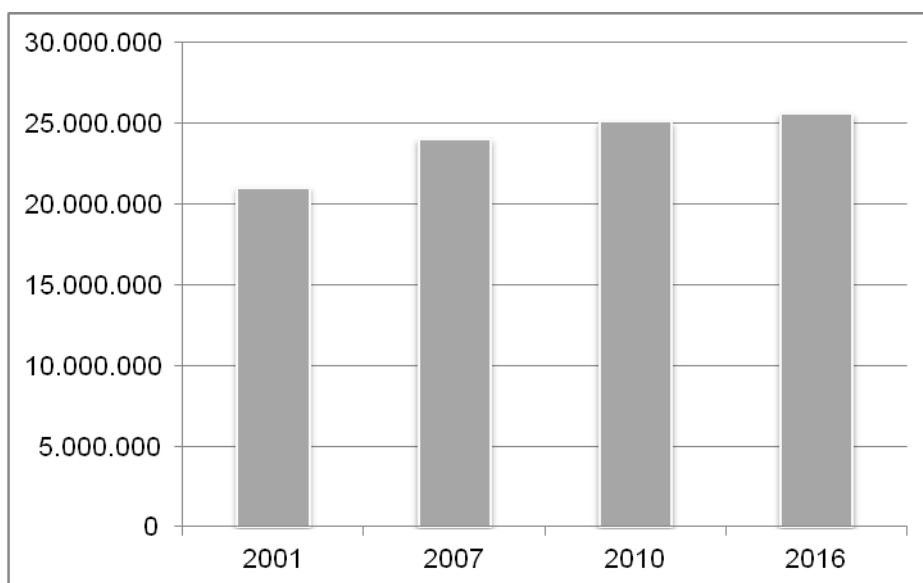
Con su integración en la UEM, España se adentró en una nueva etapa de su historia en la que el motor de la economía sería el sector de la construcción, principalmente residencial. Factores como la bajada de los tipos de interés; la disponibilidad de crédito, proveniente en parte de los países del Norte de Europa; y el crecimiento de la demanda de viviendas, como consecuencia del aumento de la población con capacidad de compra fruto del *baby-boom* de la década de los 60 y de la llegada de inmigrantes a España atraídos por la bonanza económica (la población residente en España se incrementó en un 13,4% entre 1998 y 2007),⁷³ junto con la búsqueda de inversión segura en vivienda, propiciada por la costumbre española de primar la inversión en este tipo de activos frente a otros, fomentaron un auge sin precedentes del sector de la construcción en España desde finales de los años

⁷² FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *General government gross debt (percent of GDP, national currency)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

⁷³ BANCO DE ESPAÑA, "Desaceleración y reequilibrio de la economía española: El ciclo inmobiliario y el funcionamiento del mercado de trabajo" en *Informe anual*, 2007. pág. 46. Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/07/Fic/cap2.pdf> (Último acceso: 04/02/2018).

90, especialmente intensificado a partir de 2003.⁷⁴ Así, el parque de viviendas se incrementó en torno a 5,7 millones de unidades (un 29,6%) entre 1998 y 2007.⁷⁵

Gráfico 6: Estimación del parque de viviendas en España, 2001-2016 (número de unidades, total nacional)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Fomento⁷⁶

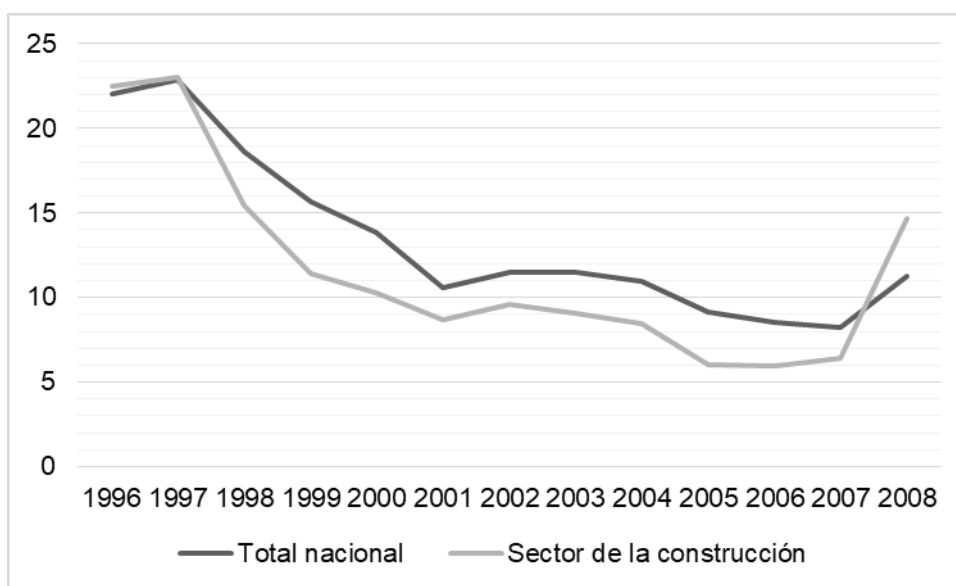
⁷⁴ MARTÍNEZ ÁLVAREZ, J. A., CORTIÑAS VÁZQUEZ, P. y SÁNCHEZ FIGUEROA, C., "La economía española, su evolución y escenarios para la recuperación", CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Núm. 78, agosto de 2013, pág. 212. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=17429865011> (Último acceso: 04/02/2018).

⁷⁵ Véase BANCO DE ESPAÑA, "Desaceleración y reequilibrio de la economía española: El ciclo inmobiliario y el funcionamiento del mercado de trabajo", *op. cit.*, pág. 46.

⁷⁶ MINISTERIO DE FOMENTO, *Estimación del parque de viviendas: Total de viviendas por comunidades autónomas y provincias*, (n.d.). Disponible en <http://www.fomento.gob.es/BE2/?nivel=2&orden=33000000> (Último acceso: 04/02/2018).

El crecimiento económico ligado al *boom* del ladrillo se tradujo en una reducción del paro, especialmente en el sector de la construcción. Como podemos apreciar en el gráfico 7, mientras que la tasa de desempleo total se redujo hasta el 8,2% en 2007, el paro disminuyó hasta el 6,3% en la rama de la construcción.

Gráfico 7: Tasa de desempleo en España: Total nacional vs. sector de la construcción, 1996-2008 (%)



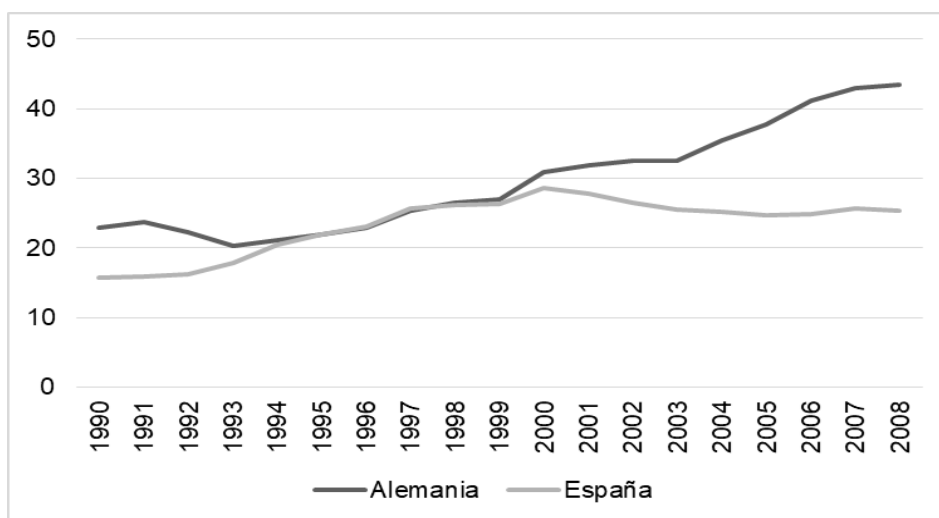
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE⁷⁷

En un contexto económico en el que las familias obtenían créditos hipotecarios y al consumo a bajos tipos de interés, el mercado inmobiliario estaba en plena expansión y las importaciones crecían por encima de las exportaciones, la economía española se fue volviendo más y más dependiente de la demanda interna, alejándose así de la trayectoria de otros países de la UEM como Alemania, donde la debilidad de la demanda nacional era la responsable del raquítico crecimiento del PIB a pesar del fuerte empuje de las exportaciones. Factores como la debilidad del euro frente al dólar en los

⁷⁷ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, *Encuesta de población activa. Activos ocupados y parados: total nacional y rama de la construcción*. Datos extraídos el 03/02/2018.

primeros años de su existencia y la imposibilidad de que otros Estados miembros depreciaran sus monedas nacionales frente al marco alemán contribuyeron positivamente al crecimiento de exportaciones alemanas. Así, como podemos observar en el gráfico 8, mientras que las exportaciones alemanas incrementaron fuertemente su peso en el PIB desde el año 1999, las exportaciones españolas se vieron relegadas.

Gráfico 8: Exportaciones de bienes y servicios: España vs. Alemania, 1990-2008 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial⁷⁸

A pesar del éxito de sus exportaciones, la economía alemana se estancó con un crecimiento medio del PIB del 0,5% anual entre 2001 y 2005.⁷⁹ Como apuntan HEIN y TRUGER,⁸⁰ de no ser por la contribución al crecimiento del PIB

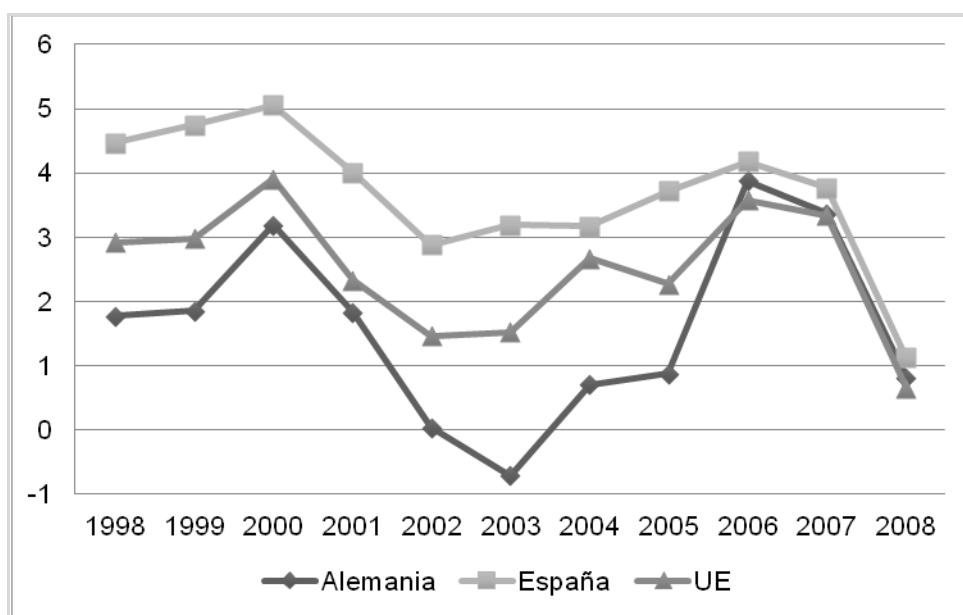
⁷⁸ BANCO MUNDIAL, Indicador: *Exports of goods and services (% of GDP)*, World Development Indicators. Datos extraídos el 19/01/2018.

⁷⁹ Véase el epígrafe 3.2.5. *El estancamiento económico (2001-2005)*, donde se analiza el comportamiento de la economía alemana en dicho periodo.

⁸⁰ Véase HEIN, E. y TRUGER, A., *Germany's post-2000 stagnation in the European context – A lesson in macroeconomic mismanagement*, Institut für Makroökonomie und

de las exportaciones, Alemania no solo se habría estancado en esos años, sino que habría entrado en un periodo de recesión económica. Entretanto, la economía española creció a una media del 3,3% anual animada por el impulso de la demanda interna (gráfico 9). Mientras que las familias españolas consumían cada vez más y ahorraban cada vez menos, en Alemania los hogares consumían menos y ahorraban más —especialmente tras el estallido de la burbuja de las “punto.com” y la caída de los mercados bursátiles— y este exceso de ahorros era canalizado a través de los bancos alemanes hacia países como España e Irlanda, contribuyendo así a la gestación de la burbuja inmobiliaria y crediticia en estos países.

Gráfico 9: Crecimiento anual del PIB real: Alemania, España y UE, 1998-2008 (%)



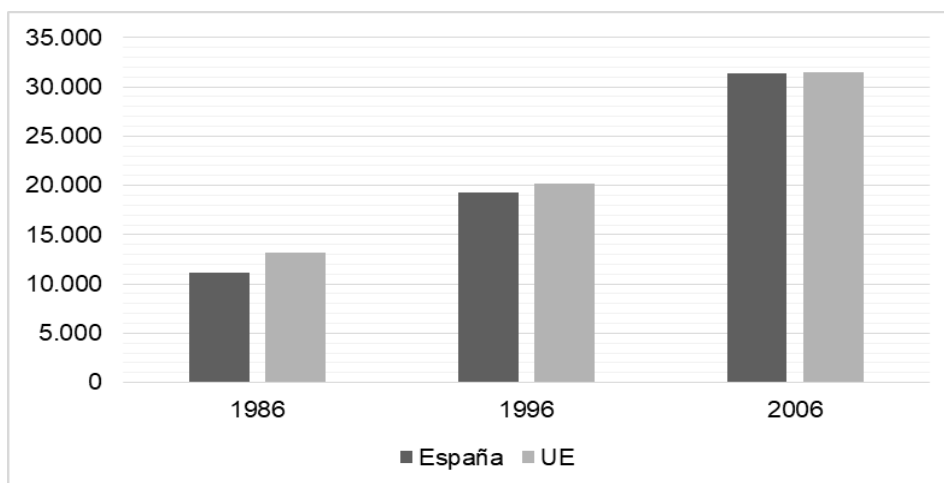
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI⁸¹

Konjunkturforschung (IMK), Working Paper, Núm. 3, 2006, pp. 4-5. Disponible en: https://www.boeckler.de/pdf/p_imk_wp_03_2006.pdf (Último acceso: 19/03/2018).

⁸¹ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *Gross domestic product (constant prices, percent change)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

Gracias al fuerte impulso de la demanda interna, la economía española creció por encima de la media europea durante el periodo 1999-2007 —como venía haciendo desde su adhesión a la CEE en 1986, excepto durante la crisis de 1993. Tras registrar un crecimiento del PIB del 4,7% y del 5% en 1999 y 2000 respectivamente, la irrupción de la crisis internacional con el estallido de la burbuja de las «punto.com» y los atentados del 11S desaceleraría el crecimiento en 2001 y 2002. No obstante, a pesar del contexto internacional adverso, la economía española continuó creciendo por encima de la media europea, lo que hizo que el proceso de convergencia siguiera avanzando (gráfico 10). A partir de 2003, coincidiendo con la recuperación de la economía mundial, la economía española repuntó con tasas de variación superiores al 3% anual.

Gráfico 10: PIB per cápita en paridad de poder adquisitivo, España vs. Unión Europea, 1986-2006 (en dólares internacionales corrientes)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI⁸²

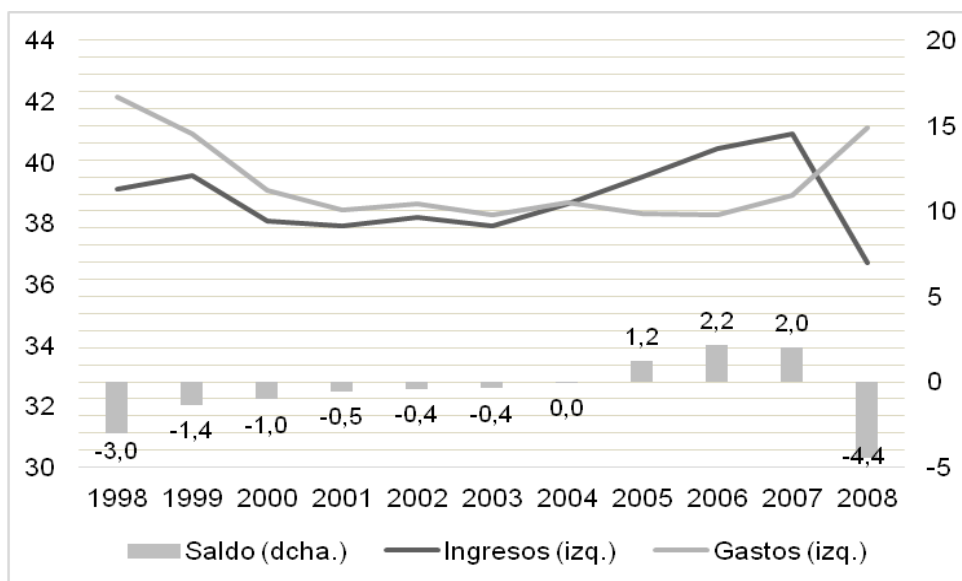
La buena marcha de la economía española en esta etapa se reflejó también en las finanzas públicas. En un entorno en el que se creaba empleo, el

⁸² FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *Gross domestic product based on purchasing-power-parity (PPP) per capita GDP (current international dollar)*, World Economic Outlook Database, abril de 2017.

consumo de las familias aumentaba, se construían y se vendían más viviendas, cuyos precios eran cada más elevados, y las empresas, en particular las constructoras y los bancos, obtenían grandes beneficios, los ingresos públicos ganaron peso sobre el PIB pasando de representar un 37,9% en 2003 a un 40,9% en 2007; mientras que los gastos prácticamente se estancaron en el periodo 2001-2007 tras haberse reducido a niveles en torno al 39% del PIB (gráfico 11). Esto hizo posible que las cuentas públicas arrojaran superávits a partir de 2005 y la deuda se redujera hasta niveles por debajo del 40% del PIB en 2006 y 2007. Para el Banco de España,⁸³ de la reducción total del déficit público que se registró entre 1995 y 2007 (de más de 8 puntos porcentuales del PIB), casi 5 puntos se explican por el ciclo económico expansivo y por la caída de la carga de intereses (gracias principalmente a la reducción de los tipos de interés), mientras que el resto del ajuste se debe a un incremento extraordinario de los ingresos impositivos, en gran medida vinculado al auge del sector inmobiliario.

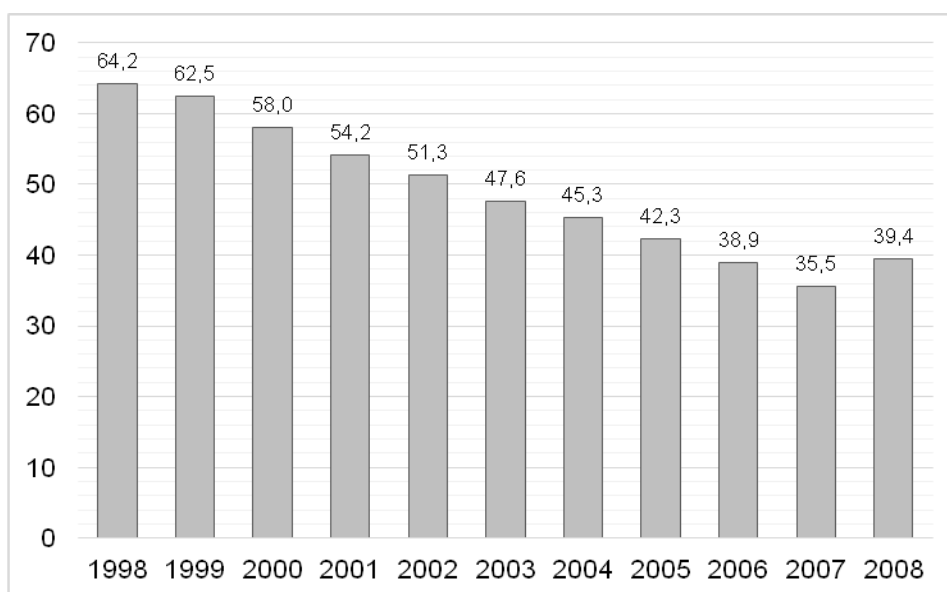
⁸³ BANCO DE ESPAÑA, "Perspectivas fiscales en España tras la crisis" en *Informe anual*, 2010, pág. 49. Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/10/Fich/cap2.pdf> (Último acceso: 04/03/2018).

Gráfico 11: Evolución de las cuentas públicas en España (superávit/déficit), 1998-2008 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI⁸⁴

Gráfico 12: Deuda pública española, 1998-2008 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI⁸⁵

⁸⁴ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicadores: *General government revenue, general government total expenditure & general government net lending/borrowing (percent of GDP, national currency)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

2.3. LA ECONOMÍA ESPAÑOLA DURANTE LA CRISIS

2.3.1. La crisis en España: Factores determinantes

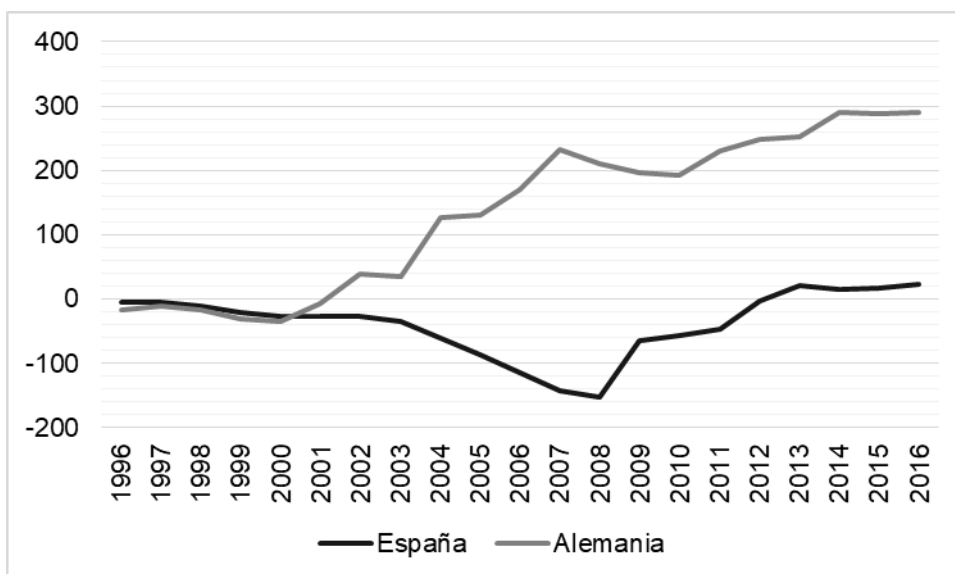
Entre 1999 y 2007, España había experimentado unos años de bonanza económica marcados por la creación de empleo y el buen comportamiento de las finanzas públicas. Durante este periodo de expansión, factores como la bajada de los tipos de interés, la disponibilidad de crédito y el crecimiento de la demanda de viviendas —debido al aumento de la población con capacidad de compra fruto del *baby-boom* de los años 60 y de la llegada de inmigrantes a España atraídos por la buena marcha de la economía junto con la búsqueda de inversión segura en vivienda propiciada por la costumbre española de primar la inversión en este tipo de activos frente a otros— fomentaron un auge sin precedentes del sector de la construcción en España.⁸⁶

En un entorno económico en el que las familias obtenían créditos hipotecarios y al consumo a bajos tipo de interés y las importaciones crecían por encima de las exportaciones, el sector de la construcción fue ganando peso en la economía española a la vez que la actividad exportadora se vio relegada. El resultado fue la aparición de un acuciado desequilibrio por cuenta corriente (gráfico 1) y un elevado endeudamiento de las familias y empresas españolas (gráfico 2). Mientras que la deuda pública se redujo por debajo del 40% del PIB en los años inmediatamente anteriores al inicio de la Gran Recesión, la deuda privada escaló hasta niveles cercanos al 200% del PIB.

⁸⁵ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *General government gross debt (percent of GDP, national currency)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017).

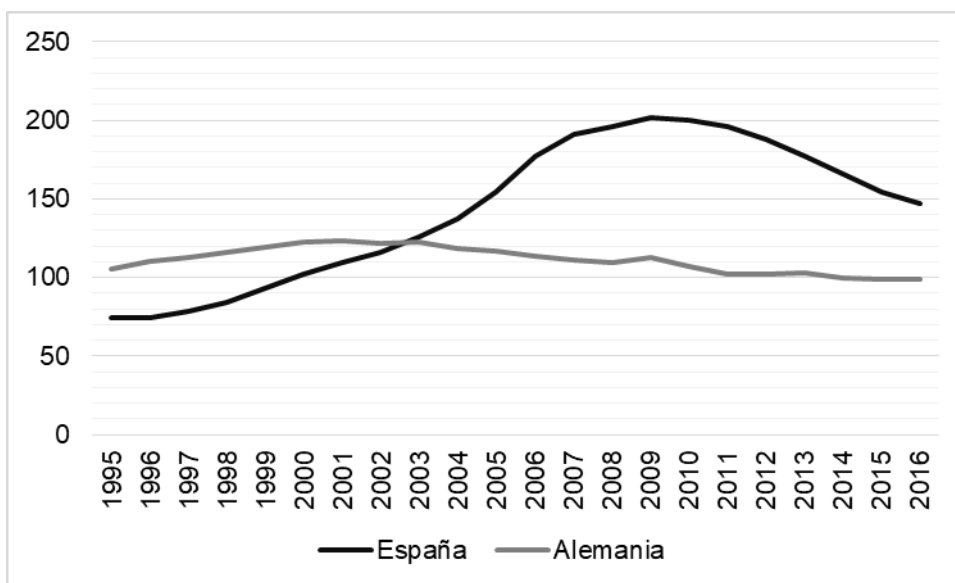
⁸⁶ MARTÍNEZ ÁLVAREZ, J. A., CORTIÑAS VÁZQUEZ, P. y SÁNCHEZ FIGUEROA, C., “La economía española, su evolución y escenarios para la recuperación”, *op. cit.*, pág. 212.

Gráfico 1: Balanza por cuenta corriente en España y Alemania, 1996-2006 (en miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI⁸⁷

Gráfico 2: Evolución de la deuda privada en España y Alemania, 1996-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat⁸⁸

⁸⁷ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *Current account balance (billions of U.S. dollars)*, World Economic Outlook, octubre de 2017.

Con el inicio de las turbulencias financieras en los mercados internacionales, la financiación externa —que había sostenido el auge de la demanda interna hasta entonces— se estranguló bruscamente provocando el pinchazo de la burbuja inmobiliaria y una paralización del sector de la construcción que se fue extendiendo al resto de sectores de la economía española.⁸⁹ La abrupta caída de la actividad económica, debido al colapso del sistema financiero internacional y el fin del *boom* inmobiliario, se tradujo en una escalada del paro (de casi 18 puntos porcentuales entre 2008 y 2013) y una moderación del gasto privado interno a la vez que las finanzas públicas se vieron significativamente afectadas con la reaparición de los déficits y el incremento de la deuda pública.⁹⁰ España pasó de una situación de superávit del 2% de las cuentas públicas en 2007 a un déficit del 4,4% en 2008 (que continuó creciendo hasta el 11% del PIB en 2009) y que, a pesar de los esfuerzos de consolidación fiscal, se ha mantenido por encima del 3% del PIB permitido por el Tratado de Maastricht y el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) en los últimos años. Como resultado, la ratio de deuda pública sobre el PIB se fue incrementando desde el 35,5% registrado en 2007 hasta unos niveles del 100% del PIB en 2014.

⁸⁸ EUROSTAT, Indicador: *Private sector debt, consolidated (% of GDP)*, 2018. Disponible en: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/tipspd20> (Último acceso: 18/02/2018).

⁸⁹ FERNÁNDEZ-ALBERTOS, J., "Las políticas económicas de los gobiernos socialistas: 2004-2011", en NAVAJAS ZUBELDÍA, C. E ITURRIAGA BARCO, D. (Coord.): *Actas del IV Congreso de Historia de Nuestro Tiempo*, Universidad de La Rioja, Logroño, 2014, pág. 115.

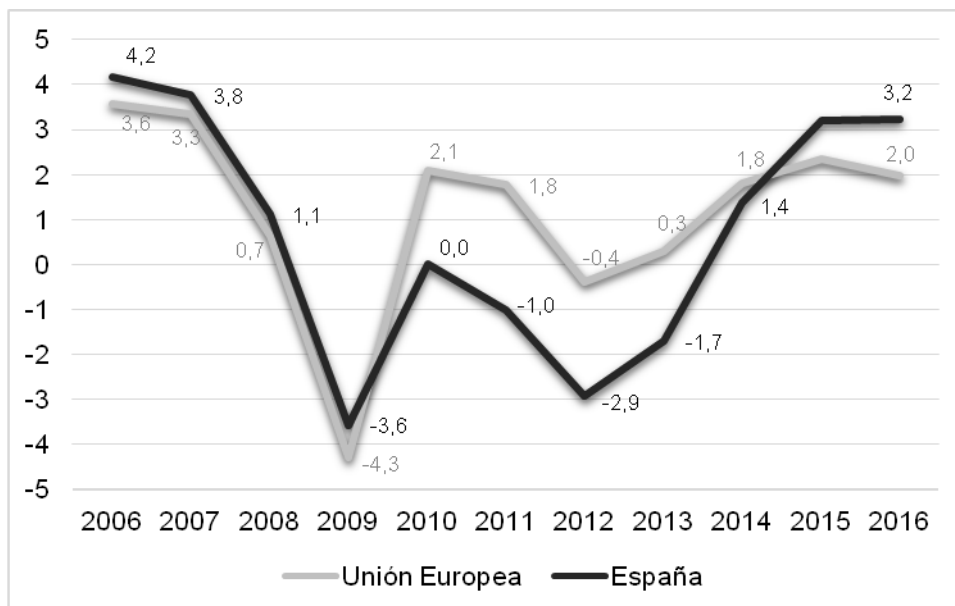
⁹⁰ BANCO DE ESPAÑA, "Ajuste competitivo y recuperación de la economía española" en *Informe anual*, 2015, pág. 52. Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/descargar/15/Fich/inf2015.pdf> (Último acceso: 18/02/2018).

2.3.2. La evolución del PIB en España

2.3.2.1. Fases de la evolución del PIB real durante la crisis

Al analizar la evolución de la economía española entre 2006 y 2016 en base al crecimiento anual del PIB, observamos un claro comportamiento en forma de W⁹¹ marcada por dos prominentes caídas del PIB en 2009 y 2012, donde la primera V se corresponde con la Gran Recesión y la segunda V con la crisis de deuda soberana en la eurozona. A partir de 2014 se aprecia una clara recuperación de la actividad económica en España con un crecimiento del PIB superior a la media europea en 2015 y 2016.

Gráfico 3: Variación anual del PIB real: España vs. Unión Europea, 2006-2016 (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI⁹²

⁹¹ Véase MARTÍNEZ ÁLVAREZ, CORTIÑAS VÁZQUEZ y SÁNCHEZ FIGUEROA, “La economía española, su evolución y escenarios para la recuperación”, *op. cit.*, pág. 233.

⁹² FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *Gross domestic product (constant prices, percent change)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

A) Primera fase (2007-2010)

Esta fase se extiende desde el inicio de las turbulencias financieras en los mercados internacionales, coincidiendo con la crisis de las hipotecas *subprime* en Estados Unidos en 2007 y la quiebra de Lehman Brothers en 2008, hasta el estallido de la crisis de deuda soberana en Europa en 2010. En este periodo, tras haber crecido un 4,2% en 2006, la economía española comenzó a desacelerarse con un crecimiento del PIB del 3,8% y del 1,1% en 2007 y 2008 respectivamente hasta caer en picado en 2009, año en el que el PIB se contrajo un 3,6%.

Esta primera etapa de la crisis en España estuvo marcada por un acuciado descenso de la actividad económica y un fuerte proceso de destrucción de empleo como consecuencia del pinchazo de la burbuja inmobiliaria. Para paliar estos efectos, España optó por una política fiscal contra-cíclica mediante la aprobación del llamado “Plan E”. Según datos de la Comisión Europea,⁹³ España fue el Estado miembro de la Unión Europea que implementó el mayor paquete de estímulo fiscal en 2009. Este ascendió al 2,3% del PIB frente al 1,4% del PIB en Alemania.

B) Segunda fase (2010-2014)

Tras un crecimiento nulo en 2010, la economía española se contrajo un 1% en 2011, un 2,9% en 2012 y un 1,7% en 2013. A partir de este punto, la actividad económica en España comenzaría a remontar.

En el plano fiscal, esta fase se caracteriza por el giro a la austeridad coincidiendo con el inicio de la crisis de deuda soberana en la eurozona. El cambio de rumbo de la política fiscal en España a partir de 2010 supuso el fin de los paquetes de estímulo y la aprobación de una serie de medidas

⁹³ Véase COMISIÓN EUROPEA, *Public Finances in EMU - 2009*, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, European economy, Núm. 5/2009, Luxemburgo, 2009, pág. 14. Disponible en: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication15390_en.pdf (Último acceso: 21/03/2018).

encaminadas a reducir los gastos e incrementar los ingresos. Dentro del primer tipo se encuentran medidas como la reducción del salario de los empleados públicos en un 5% anual, la supresión de la revalorización de las pensiones, la eliminación de la prestación por nacimiento o adopción de un hijo de 2.500 euros y la reducción del gasto farmacéutico. Dentro del segundo tipo podemos destacar la subida de los tipos impositivos del IVA y de los impuestos especiales en 2010 y 2012, la introducción de un gravamen complementario en el IRPF en 2012, y la introducción de una limitación a la deducibilidad de los gastos financieros en el impuesto sobre sociedades en 2012.

Durante esta fase, España se comportó peor en términos económicos que sus socios europeos. Aunque se observan unas pautas similares en la Unión Europea y en España, tras el mínimo registrado en 2009, el crecimiento del PIB en la Unión Europea (+2,1%) en 2010 fue notablemente mayor que en España, cuyo crecimiento fue nulo. Posteriormente, la recaída de la actividad económica en la Unión Europea (-0,4%) en 2012 fue también más moderada que en España (-2,9%).

C) Tercera fase (2014-2016)

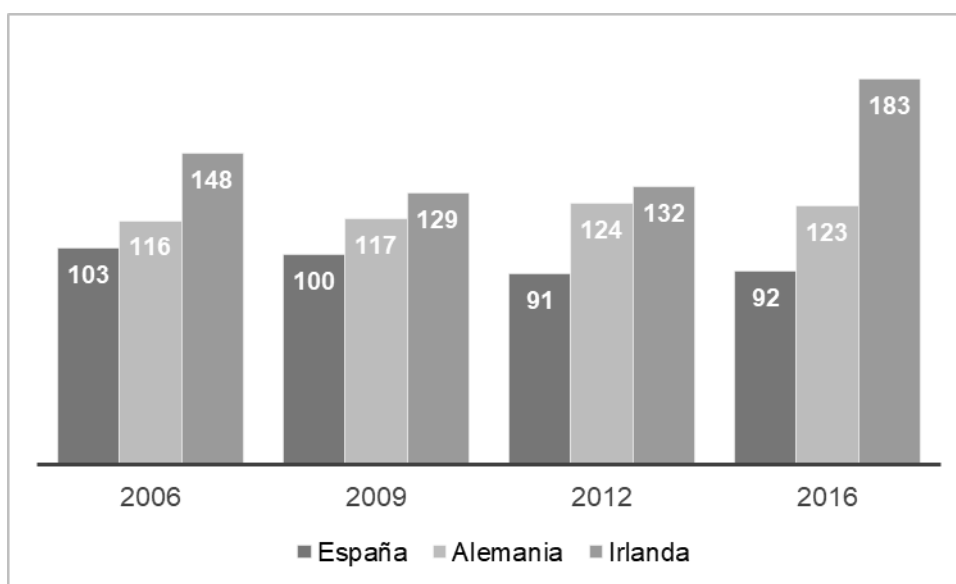
A partir de 2014 la economía española empezó a mostrar signos de recuperación. Tras una tasa de variación positiva del 1,4% en 2014, el PIB creció por encima del 3% en 2015 y 2016. Para el Banco de España,⁹⁴ la recuperación de la economía española se debe a una combinación de factores de naturaleza transitoria y permanente. Dentro del primer grupo se encuentran factores como la bajada del precio del petróleo, la política de expansión del Banco Central Europea y el tono expansivo que adoptó la política fiscal tras años de austeridad presupuestaria. Dentro del segundo grupo, el Banco de España destaca el papel de la mejora de la competitividad de la economía española de los últimos años gracias a la reducción de los costes (laborales y financieros) y de los precios.

⁹⁴ Véase BANCO DE ESPAÑA, "Ajuste competitivo y recuperación de la economía española", *op. cit.*, pp. 51-52.

2.3.2.2. Evolución del PIB per cápita durante la crisis

Si consideramos la evolución del PIB per cápita entre 2006 y 2016, observamos un claro retroceso de España en términos de convergencia con sus socios europeos desde el inicio de la crisis. Como nos muestra el gráfico 4, España pasó de tener una renta por habitante ligeramente superior a la media de la UE-28 en 2006 (si bien todavía inferior a la renta por habitante en Alemania e Irlanda) a situarse claramente por debajo en 2016.

Gráfico 4: PIB per cápita en paridad de poder adquisitivo, 2006-2016 (EU-28 = 100)



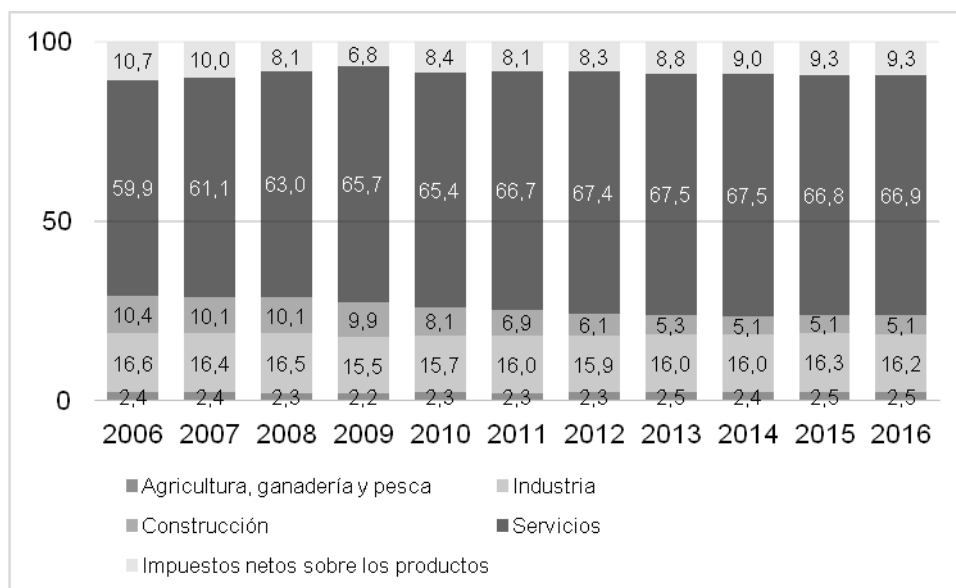
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat⁹⁵

2.3.2.3. Evolución del PIB por el lado de la oferta

Si analizamos la evolución del PIB por el lado de la oferta, vemos como el sector de la construcción, que pasó de representar un 10,4% del PIB en 2006 a un mero 5,1% en 2016, fue perdiendo peso a favor del sector servicios (59,9 % en 2006 frente a un 66,9% del PIB en 2016).

⁹⁵ EUROSTAT, Indicador: *GDP per capita in PPS*. (Datos actualizados el 14/02/18). Disponible en: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/tec00114> (Último acceso: 20/02/2018).

Gráfico 5: Sectores productivos en España, 2006-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE⁹⁶

2.3.2.4. Evolución del PIB por el lado de la demanda

Por el lado de demanda, observamos que entre 2008 y 2013 se produjo un debilitamiento de la demanda interna (consumo público y privado e inversiones), mientras que la demanda exterior neta (exportaciones menos importaciones) se fortaleció en esos años.

a) Consumo privado

Tras un crecimiento anual del 7,4% y 9,1% en 2006 y 2007 respectivamente, el consumo de los hogares e instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (ISFLSH) experimentó una contracción del 4,7% en 2009. En 2010 remontó con un crecimiento del 2,7%, pero volvería a desplomarse entre 2011 y 2013. No obstante, a partir de 2014 el consumo

⁹⁶ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, "Producto interior bruto a precios de mercado y sus componentes", en *Contabilidad nacional anual de España* (series desde 1995), Datos extraídos el 29/09/2017. Disponible en: http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736165950&menu=resultados&idp=1254735576581 (Último acceso: 20/02/2018).

privado se adentró en un periodo de recuperación y llegó a crecer al 10,3% en 2016 (gráfico 6).

b) Consumo público

Después de haber crecido en torno al 6% en 2007, el consumo público mantuvo un crecimiento anual del 5,9% y 4,1% en 2008 y 2009 respectivamente, hasta que el giro a la austeridad de 2010 hizo que este disminuyera entre 2011 y 2014. Dentro de este periodo, el año en el que el consumo público registró una mayor contracción fue 2012 (-4,7%). En 2015 y 2016 el consumo público volvería a registrar valores positivos con un crecimiento moderado del 2,1% y 0,8% respectivamente (gráfico 6).

c) Inversiones⁹⁷

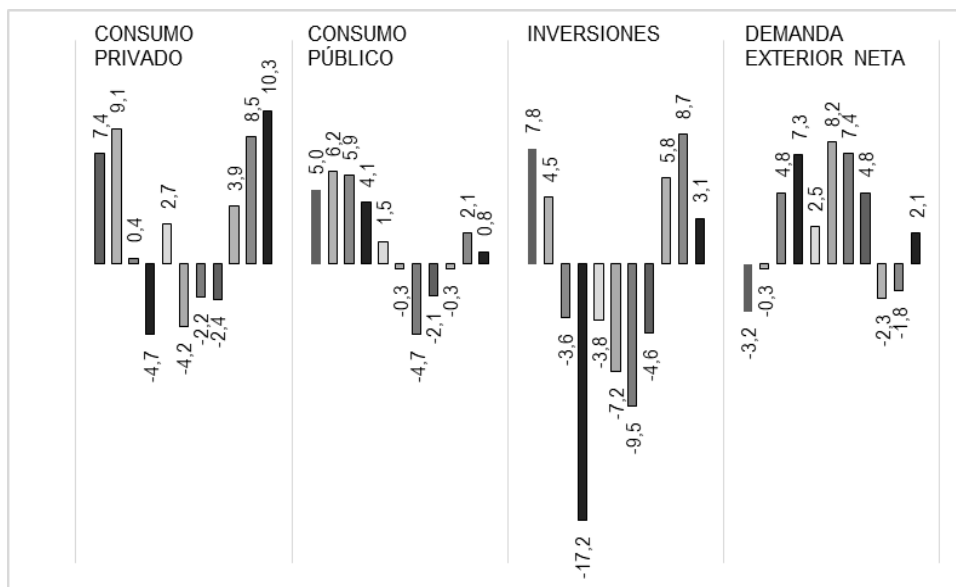
El inicio de la crisis financiera internacional y el pinchazo de la burbuja inmobiliaria tuvieron como resultado un fuerte desplome de las inversiones, que registraron una contracción del 17,2% en 2009. Tras años de cifras negativas, las inversiones volverían a registrar cifras de variación positivas a partir de 2014, coincidiendo con la mejora del clima económico (gráfico 6).

d) Demanda exterior neta

Entre 2008 y 2013 la demanda exterior neta (exportaciones menos importaciones) se fortaleció gracias al mejor comportamiento de las exportaciones frente a las importaciones. Sin embargo, con la recuperación de la economía a partir de 2014 se retorna a la dinámica habitual en el periodo precrisis: el fortalecimiento de la demanda nacional en 2014 y 2015 se traduce en un incremento de las importaciones por encima de las exportaciones en esos años. No obstante, la demanda exterior neta volvería a contribuir positivamente al crecimiento del PIB en 2016 con una variación anual de las exportaciones por encima de las importaciones en ese año (gráficos 6 y 7).

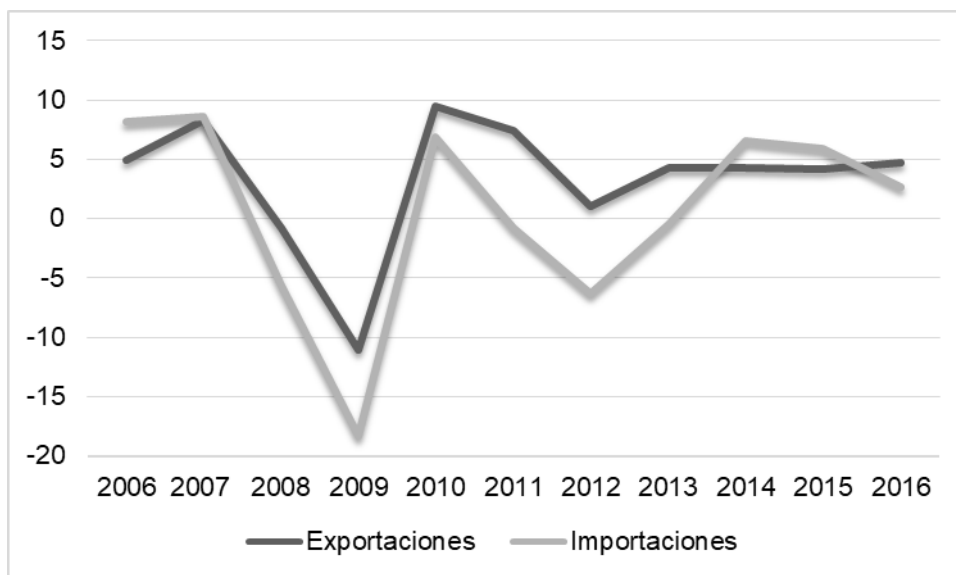
⁹⁷ «Formación bruta de capital» en términos de la contabilidad nacional.

Gráfico 6: Componentes del PIB por el lado de la demanda, 2006-2016 (variación anual, %)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE⁹⁸

Gráfico 7: Variación anual de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios en España, 2006-2016 (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE⁹⁹

⁹⁸ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, "Producto interior bruto a precios de mercado y sus componentes. Tasas de variación interanuales", en *Contabilidad nacional anual de España* (series desde 1995). Datos extraídos el 29/09/2017.

Ante la debilidad de la demanda interna como consecuencia de la crisis económica, las empresas españolas se vieron obligadas a poner el punto de mira en el mercado exterior. Esto hizo posible que las exportaciones españolas se fortalecieran a partir de 2010 tras una pronunciada caída en 2008 y 2009 debido a la contracción de la demanda global (gráfico 7).

Como señala la Comisión Europea,¹⁰⁰ España se ha especializado en exportaciones de tecnología medio-alta y de calidad medio-baja con una alta sensibilidad al precio, lo que hace que las exportaciones españolas sean muy dependientes de su competitividad en costes y, por tanto, estén más expuestas a la competencia de los países emergentes. Para LÓPEZ GIL y VERDEGUER PUIG,¹⁰¹ las empresas españolas se preocupan por vender más y no necesariamente por vender mejor, lo que hace que no se invierta lo suficiente en el desarrollo de ventajas competitivas distintas al precio, tales como marca, innovación, tecnología, etcétera. Por ello, en su opinión, España necesita invertir más en I+D y apostar por la diferenciación basada en la innovación, el diseño y la marca. En esta línea se pronuncia también LEGRAIN,¹⁰² quien

⁹⁹ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, "Producto interior bruto a precios de mercado y sus componentes. Tasas de variación interanuales", en *Contabilidad nacional anual de España* (series desde 1995). Datos extraídos el 29/09/2017.

¹⁰⁰ COMISIÓN EUROPEA, *Country Report Spain 2017*, Bruselas, febrero de 2017, pág. 46. Disponible en: <https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/2017-european-semester-country-report-spain-en.pdf> (Último acceso: 08/03/2018).

¹⁰¹ LÓPEZ GIL, P. y VERDEGUER PUIG, E., *No es sólo vender más, sino mejor: la siguiente fase en la internacionalización de la economía española*, Fundación Real Instituto Elcano, 2017. Disponible en: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari63-2017-lopezgil-verdeguerpuig-vender-mejor-siguiente-fase-internacionalizacion-economia-espana (Último acceso: 08/03/2018).

¹⁰² LEGRAIN, P., "Germany's sickly economy", *Europe's World*, primavera de 2015, pág. 49. Disponible en: <http://www.philippelegrain.com/wp->

opina que la solución para las economías del sur de Europa no es producir más barato para poder competir con China y Turquía, sino invertir para ascender en la cadena de valor y producir nuevos y mejores productos que les permitan competir en mejores condiciones en el mercado global.

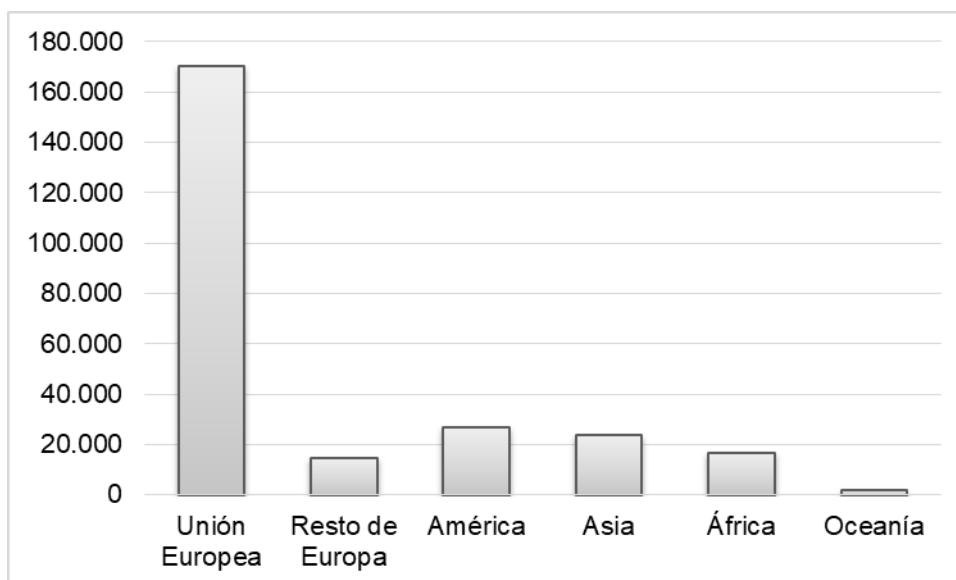
LÓPEZ GIL y VERDEGUER PUIG¹⁰³ identifican una serie de debilidades de las exportaciones españolas que pueden comprometer su éxito en el futuro, tales como:

- La necesidad de una mayor diversificación geográfica. España sigue exportando principalmente a otros Estados miembros de la Unión Europea (gráfico 8). Las empresas españolas se centran en captar clientes en los países vecinos, principalmente Francia y Alemania, pero no prestan tanta atención a otros mercados con un alto potencial de crecimiento como Asia, América Latina y África.
- La concentración de las exportaciones españolas en manos de un reducido número de empresas. La atomización de las empresas en España supone un problema para el futuro de las exportaciones españolas ya que existen muchas empresas que tienen dificultades para exportar debido a su reducida dimensión. Por ello resultaría conveniente potenciar el tamaño medio de las empresas españolas.
- La falta de personal cualificado para la internacionalización que dificulta el proceso de expansión de las empresas españolas en los mercados internacionales. La inversión en la formación del capital humano sigue siendo una asignatura pendiente para las empresas españolas.

content/uploads/2015/02/Legrain-Europes-World-Germany.pdf (Último acceso: 08/03/2018).

¹⁰³ LÓPEZ GIL, P. y VERDEGUER PUIG, E., *No es sólo vender más, sino mejor: la siguiente fase en la internacionalización de la economía española*, op. cit.

Gráfico 8: Exportaciones españolas de mercancías por áreas geográficas, 2016 (en millones de euros)



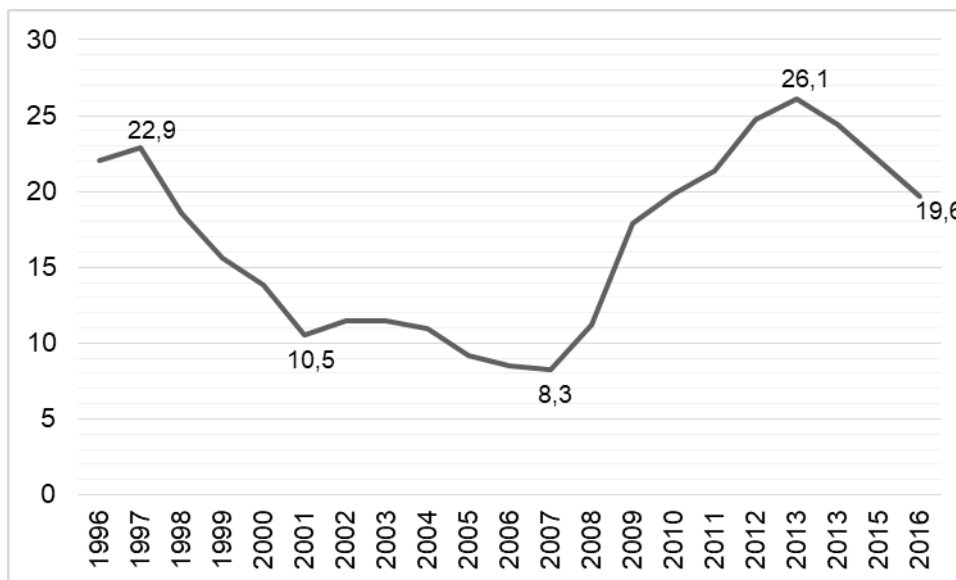
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Departamento de Aduanas e II.EE. de la Agencia Tributaria¹⁰⁴

2.3.3. La evolución del desempleo en España

La crisis económica ha dejado una profunda huella en España en términos de empleo. Como podemos observar en el gráfico 9, tras haberse reducido drásticamente desde unos valores por encima del 20% a finales de los años 90 hasta el 8,3% en 2007, la tasa de desempleo en España experimentó un crecimiento de casi 18 puntos porcentuales entre 2008 y 2013, año en el que se alcanzó un 26,1%, la mayor cifra de paro de las dos últimas décadas. Pese a la mejora de los últimos años, la tasa de parados en España se mantuvo próxima al 20% en 2016, lo que convierte al desempleo en uno de los principales problemas de la economía española.

¹⁰⁴ Datos extraídos de: <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/estadisticas-informes/PDF/estadisticas-comercio-exterior/COMEX%20ANUALES%202017/1995-2017%20Comex%20Anual%20-%20areasypaises.xls> (Último acceso: 08/03/2018).

Gráfico 9: Tasa de desempleo en España, 1996-2016 (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE¹⁰⁵

2.4. LAS FINANZAS PÚBLICAS ESPAÑOLAS DURANTE LA CRISIS

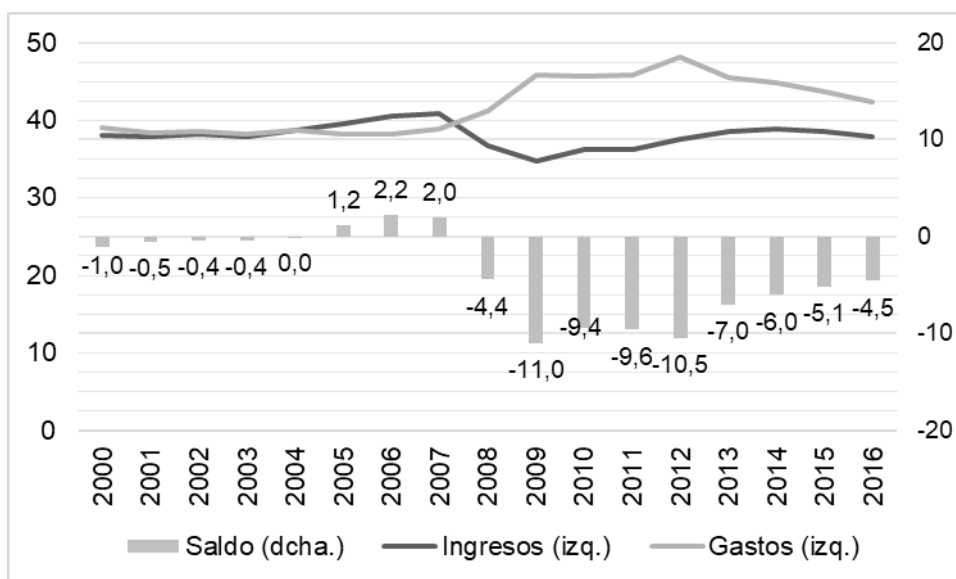
2.4.1. La evolución del déficit y la deuda pública

En la etapa expansiva anterior a la Gran Recesión, en un entorno económico favorable caracterizado por la buena marcha del empleo, de los beneficios empresariales, y del consumo y la inversión de los hogares, los ingresos públicos pasaron de representar un 37,9% del PIB en 2003 a un 40,9% en 2007, mientras que los gastos públicos se mantuvieron estables en niveles cercanos al 39% del PIB hasta 2007. Esto hizo posible que las cuentas públicas arrojaran superávits a partir de 2005 y la deuda se redujera hasta niveles por debajo del 40% del PIB en 2006 y 2007. No obstante, con el inicio de la Gran Recesión y el estallido de la burbuja inmobiliaria, los ingresos públicos comenzaron a caer y los gastos a subir, lo que dio lugar a un rápido deterioro de las cuentas públicas.

¹⁰⁵ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, *Encuesta de población activa*. Datos extraídos el 03/02/2018.

España pasó de una situación de superávit del 2% del PIB en 2007 a un déficit del 4,4% en 2008, que continuó creciendo hasta el 11% del PIB en 2009, año en el que la deuda pública superó el 50% del PIB. En 2010, gracias a una moderación del gasto y un leve repunte de los ingresos, el déficit se redujo hasta el 9,4% del PIB, pero en los años siguientes volvería a crecer hasta alcanzar un nuevo máximo del 10,5% en 2012. Para entonces, la deuda pública habría crecido por encima del 80% del PIB y continuaría creciendo hasta el 100% del PIB en 2014. Los esfuerzos de consolidación fiscal y la mejora de la economía a partir de 2014 permitieron reducir el déficit público hasta el 4,5% del PIB en 2016. A pesar de la mejora, España fue el Estado miembro de la UE-28 con el mayor déficit público en 2016.

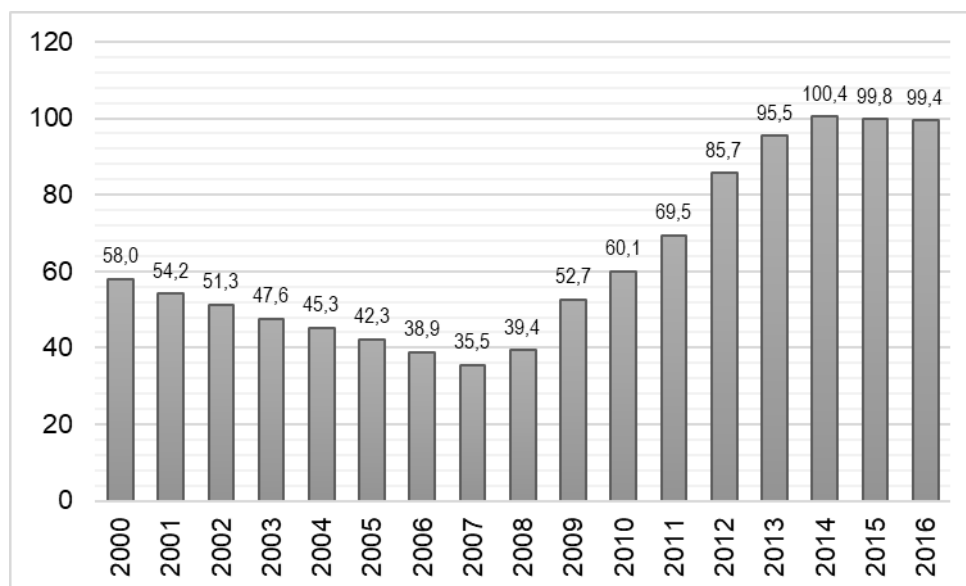
Gráfico 1: Déficit/ superávit de las cuentas públicas en España, 2000-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI¹⁰⁶

¹⁰⁶ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicadores: *General government revenue, general government total expenditure & general government net lending/borrowing (percent of GDP, national currency)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

Gráfico 2: Deuda pública en España, 2000-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI¹⁰⁷

2.4.2. La evolución del gasto público en España

Desde el inicio de la crisis económica en 2008 hasta el año 2016, podemos distinguir dos fases bien diferenciadas en la evolución del gasto público marcadas por el cambio de signo de la política fiscal española en 2010:

1) Fase fiscal expansiva (2008-2009)

España respondió a la Gran Recesión con la aprobación de una serie de medidas encaminadas a paliar los efectos adversos de la crisis sobre la economía. El llamado Plan Español para el Estímulo de la Economía y el Empleo (el “Plan E”) supuso, entre otras medidas, la creación a finales de 2008 del Fondo Estatal de Inversión Local (FEIL) y del Fondo Especial del Estado para la Dinamización de la Economía y el Empleo (FEDE), dotados con 8.000 y 3.000 millones de euros respectivamente. Posteriormente, ante el agravamiento de la situación económica, en octubre de 2009 se crearía

¹⁰⁷ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *General government gross debt (percent of GDP, national currency)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

además el Fondo Estatal para el Empleo y la Sostenibilidad Local (FEESL), dotado con otros 5.000 millones de euros.¹⁰⁸ El alcance del Plan E en su conjunto se contabiliza en torno a un 3% del PIB, de cual un 1,43% se corresponde con la creación de los fondos FEIL, FEDE y FEESL.¹⁰⁹

En esta etapa, el gasto público en relación al PIB se incrementó en casi 7 puntos porcentuales. Tras haberse reducido hasta niveles en torno al 39% del PIB en el año 2000 (donde se había mantenido hasta 2007), el gasto público creció hasta el 41,1% del PIB en 2008 y siguió creciendo hasta alcanzar un 45,8% del PIB en 2009 (gráfico 1).

2) Fase de consolidación fiscal (a partir de 2010)

Ante el rápido deterioro de las finanzas públicas y el inicio de la crisis de deuda soberana en la eurozona, España tuvo que abandonar la política fiscal contra-cíclica y dar un giro a la austeridad. El viraje supuso la aprobación de una serie de medidas destinadas a reducir los gastos e incrementar los ingresos. Dentro de las medidas encaminadas a reducir el gasto público encontramos la reducción del salario de los empleados públicos en un 5% anual, la supresión de la revalorización de las pensiones, la eliminación de la prestación por nacimiento o adopción de un hijo de 2.500 euros y la reducción del gasto farmacéutico, entre otras.¹¹⁰

Desde el giro a la austeridad de 2010 hasta 2016, el gasto público como porcentaje del PIB se redujo en torno a 3 puntos porcentuales. Tras alcanzar un 45,8% del PIB en 2009, el crecimiento del gasto se moderó en 2010 y 2011,

¹⁰⁸ BELLOD REDONDO, J. F., "Plan E: La estrategia keynesiana frente a la crisis en España", *Revista de Economía Crítica*, Núm. 20, 2015, pp. 8-9. Disponible en: http://revistaeconomiacritica.org/sites/default/files/revistas/n20/Bellod_PlanE-La-estrategia-keynesiana.pdf (Último acceso: 10/03/2018).

¹⁰⁹ Véase BELLOD REDONDO, "Plan E: La estrategia keynesiana frente a la crisis en España", *op. cit.*, pág. 19.

¹¹⁰ Véase el Real Decreto-ley 8/2010, de 20 de mayo, por el que se adoptan medidas extraordinarias para la reducción del déficit público.

pero volvió a incrementarse en 2012 hasta alcanzar un máximo del 48,1%. A partir de ese punto, el gasto público se adentró en una senda descendente que lo llevó a reducirse hasta el 42,4% en 2016 (gráfico 1). Esta cifra está unos 4 puntos porcentuales por encima de los niveles de 2006.

Como señalan CONDE-RUIZ, DÍAZ, MARÍN y RUBIO-RAMÍREZ,¹¹¹ las partidas de gasto público que registraron un mayor incremento durante la crisis fueron el gasto en pensiones, derivado del notable incremento de jubilados fruto del proceso de envejecimiento de la población española; el gasto en prestaciones por desempleo, resultado del fuerte incremento de la tasa de desempleo; y el gasto en intereses, debido al incremento de la deuda pública y los tipos de interés durante la crisis.

2.4.3. La evolución de los ingresos públicos

2.4.3.1. La evolución de la recaudación tributaria

En los años previos al inicio de la Gran Recesión, en un entorno económico en el que se creaba empleo, con el correspondiente efecto positivo sobre el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y las cotizaciones sociales; el consumo de las familias aumentaba, y con ello la recaudación del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) y los impuestos especiales (II.EE.); se construían y se vendían más viviendas, lo cual se reflejaba en un aumento de la recaudación del IVA y del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD); y las empresas, en particular las constructoras y las entidades de crédito, obtenían grandes beneficios, que incrementaban la recaudación del Impuesto sobre Sociedades, los ingresos habían pasado de representar un 37,9% del PIB en 2003 a un 40,9% en 2007 (gráfico 1).

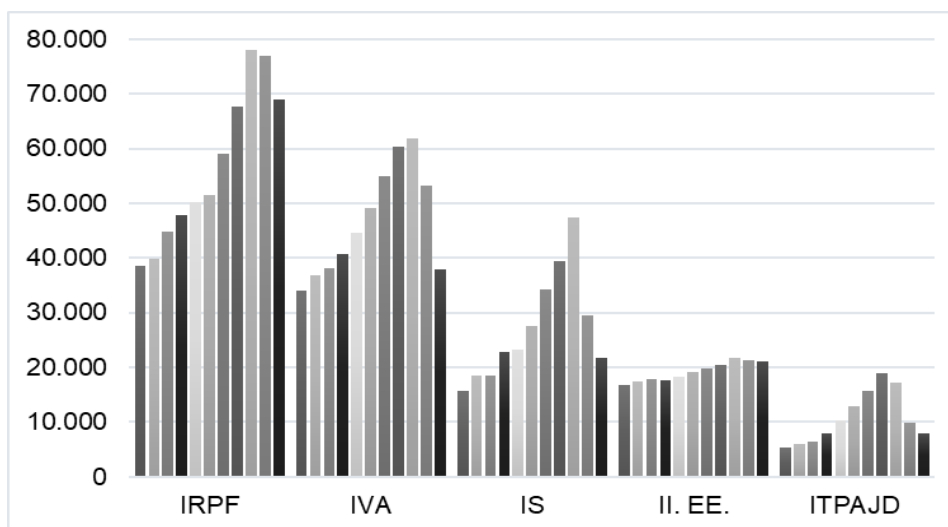
¹¹¹ CONDE-RUIZ, J. I., DÍAZ, M., MARÍN, C. y RUBIO-RAMÍREZ, J., *Evolución del Gasto Público por Funciones durante la crisis (2007-2014): España vs UE*, op. cit., pág. 3.

Mientras que las contribuciones a los seguros sociales se mantuvieron estables en el 12,6% del PIB entre el 2000 y 2007, la recaudación tributaria pasó de un 21,8% del PIB en el año 2000 a casi un 25% en 2007.¹¹² No obstante, tras el inicio de la crisis financiera internacional y el estallido de la burbuja inmobiliaria, la recaudación total se redujo bruscamente al 20,7% del PIB en 2008 y hasta el 18,5% del PIB en 2009.¹¹³ Esta reducción de la presión fiscal en España se explica por la destrucción de empleo, con efectos negativos sobre el IRPF; la caída del consumo y el correspondiente deterioro de la recaudación del IVA y los impuestos especiales; el frenazo del mercado inmobiliario, que se tradujo en una pérdida de recaudación del IVA y el ITPAJD; y la mala evolución de los beneficios empresariales, que incidió negativamente sobre la recaudación del Impuesto sobre Sociedades.

¹¹² EUROSTAT, *Government finance statistics – Summary tables (data 1995-2016)*, Luxemburgo, 2017, pág. 58.

¹¹³ COMISIÓN EUROPEA, *Taxation trends in the European Union: 2018 edition*, Luxemburgo, 2018, pág. 171.

Gráfico 3: Recaudación de las principales figuras impositivas en España, 1999-2009 (millones de euros)*



*Recaudación total consolidada: Estado + Navarra + País Vasco + Participación de las Comunidades Autónomas (CC. AA.) y Corporaciones Locales (CC. LL.)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Economía y Hacienda¹¹⁴

Para CONDE-RUIZ, DÍAZ, MARÍN y RUBIO-RAMÍREZ,¹¹⁵ los ingresos públicos estaban inflados en 2007 debido a la burbuja inmobiliaria que había hecho crecer la recaudación de los impuestos relacionados con las operaciones de compra-venta de viviendas (IVA e ITPAJD) y el Impuesto sobre Sociedades. Al realizarse un mayor número de operaciones de compra-venta de viviendas, cuyo precio era cada vez más elevado, la recaudación del IVA y

¹¹⁴ MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA, *Recaudación y Estadísticas del Sistema Tributario Español 1999-2009*, 2011. Disponible en: http://www.minhfp.gob.es/Documentacion/Publico/Tributos/Estadisticas/Recaudacion/2009/Analisis_estadistico_recaudacion_2009.pdf (Último acceso: 22/02/2018).

¹¹⁵ CONDE-RUIZ, J. I., DÍAZ, M., MARÍN, C. y RUBIO RAMÍREZ, J., *Los ingresos públicos en España*, FEDEA, Policy Papers, Núm. 2017/02, 2017, pág. 3. Disponible en: <http://documentos.fedea.net/pubs/fpp/2017/01/FPP2017-02.pdf> (Último acceso: 21/03/2018).

el ITPAJD creció durante el *boom* de la construcción. Sin embargo, tras el pinchazo de la burbuja, la recaudación de estas dos figuras tributarias se redujo notablemente. Además, durante el *boom* inmobiliario las empresas constructoras y las entidades de crédito obtuvieron grandes beneficios que incrementaron la recaudación del Impuesto sobre Sociedades.¹¹⁶ Con el frenazo del sector de la construcción estos beneficios desaparecieron.

A lo anterior debemos añadirle además el coste recaudatorio de las medidas expansivas introducidas en 2008 y 2009 para paliar los efectos de la crisis, tales como la introducción de un beneficio fiscal en el IRPF consistente en una reducción de hasta 400 euros de la cuota líquida,¹¹⁷ la extensión de ciertos beneficios fiscales para los titulares de cuentas vivienda y los propietarios de viviendas hipotecadas,¹¹⁸ la supresión del Impuesto sobre el Patrimonio,¹¹⁹ y la introducción de ciertos beneficios fiscales en el Impuesto sobre Sociedades, como la libertad de amortización para las inversiones en elementos nuevos del inmovilizado material y las inversiones inmobiliarias¹²⁰ y el tipo de gravamen reducido por mantenimiento o creación de empleo.¹²¹ Como señala la Agencia Tributaria, los cambios normativos y de gestión introducidos desde comienzos de 2008 supusieron una pérdida neta de recaudación de 7.145 millones de euros en 2009 y, de no haber sido

¹¹⁶ CONDE-RUIZ, J. I. y MARÍN, C., "La crisis fiscal en España", *op. cit.*, pág. 224.

¹¹⁷ Véase el Real Decreto-ley 2/2008, de 21 de abril, de medidas de impulso a la actividad económica.

¹¹⁸ Véase el Real Decreto 1975/2008, de 28 de noviembre, sobre las medidas urgentes a adoptar en materia económica, fiscal, de empleo y de acceso a la vivienda.

¹¹⁹ Véase la Ley 4/2008, de 23 de diciembre, por la que se suprime el gravamen del Impuesto sobre el Patrimonio, se generaliza el sistema de devolución mensual en el Impuesto sobre el Valor Añadido, y se introducen otras modificaciones en la normativa tributaria.

¹²⁰ *Ibídem.*

¹²¹ Véase la Ley 26/2009, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2010.

introducidos, la recaudación total habría caído unos cuatro puntos porcentuales menos (un 12,8% en lugar de un 17%) en 2009.¹²²

Tras las malas cifras registradas en 2008 y 2009, el nuevo rumbo de la política fiscal a partir de 2010 permitió una progresiva recuperación de la recaudación total gracias a la aprobación de una serie de medidas encaminadas a incrementar los ingresos públicos, entre las que podemos destacar: la subida de los tipos del IVA,¹²³ el aumento de los impuestos especiales,¹²⁴ la introducción de un gravamen complementario en el IRPF,¹²⁵ y la limitación de la deducibilidad de los gastos financieros en el Impuesto sobre Sociedades.¹²⁶ El resultado de estas medidas fue un incremento de la

¹²² AGENCIA TRIBUTARIA, *Informe anual de recaudación tributaria: Año 2009*, pp. 7-8.

¹²³ El artículo 79 de la Ley 26/2009, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2010 incrementó el tipo general del impuesto sobre el valor añadido del 16% al 18% y el tipo reducido del 7% al 8%. Posteriormente, el artículo 23 del Real Decreto-ley 20/2012, de 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad subió nuevamente los tipos al 21% y 10% respectivamente.

¹²⁴ Los artículos 9 y 10 del Real Decreto-ley 8/2009, de 12 de junio, por el que se conceden créditos extraordinarios y suplementos de crédito, por importe total de 19.821,28 millones de euros, y se modifican determinados preceptos de la Ley 38/1992, de 28 de diciembre, de Impuestos Especiales elevaron los tipos del impuesto sobre labores del tabaco y del impuesto sobre hidrocarburos. Posteriormente, el artículo 3 del Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público, volvió a incrementar los tipos del impuesto sobre las labores del tabaco.

¹²⁵ La disposición final segunda del Real Decreto-ley 20/2011, de 30 de diciembre, de medidas urgentes en materia presupuestaria, tributaria y financiera para la corrección del déficit público introdujo un gravamen complementario a la cuota íntegra estatal en el impuesto sobre la renta de las personas físicas para los ejercicios 2012 y 2013.

¹²⁶ El artículo 1. Segundo del Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del

recaudación total desde el 18,5% del PIB registrado en 2009 a un 22,1% en 2013.¹²⁷ En términos absolutos, España pasó de recaudar 144.023 millones de euros en 2009 a 168.847 millones en 2013 (gráfico 4).

A finales de 2014, tras años de numerosos cambios normativos destinados a incrementar la recaudación y reducir el déficit público, el legislador español aprobó una reforma integral del sistema tributario en un entorno caracterizado por la mejora del clima económico. La reforma, aprobada principalmente a través de la Ley 26/2014¹²⁸ y la Ley 27/2014,¹²⁹ entró en vigor el 1 de enero de 2015. Según datos de la Agencia Tributaria,¹³⁰ la reforma supuso una disminución de la recaudación de 10.110 millones de euros entre 2015 y 2016. Aunque la recaudación total se incrementó un 4% en 2015 y un 2,3% en 2016 gracias a la evolución favorable de la economía, la bajada de los tipos impositivos incluida en la reforma de la imposición directa tuvo una incidencia negativa sobre la recaudación que contrarrestó parcialmente el efecto positivo de la actividad económica.¹³¹ En términos absolutos la recaudación total ascendió a 182.008 y 186.249 millones de euros en 2015 y 2016 respectivamente, lo que se queda por debajo de los 200.676 millones recaudados en 2007 (gráfico 4). En relación al PIB, la recaudación total alcanzó un 22,7% en 2015 y un 22,3% en 2016. Esto supone una mejora respecto del

déficit público introdujo en el Impuesto sobre Sociedades una limitación a la deducibilidad de los gastos financieros del ejercicio fijada en el 30% del beneficio operativo (EBITDA).

¹²⁷ COMISIÓN EUROPEA, *Taxation trends in the European Union: 2018 edition*, op. cit., pág. 171.

¹²⁸ Ley 26/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifican la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, aprobado por el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, y otras normas tributarias.

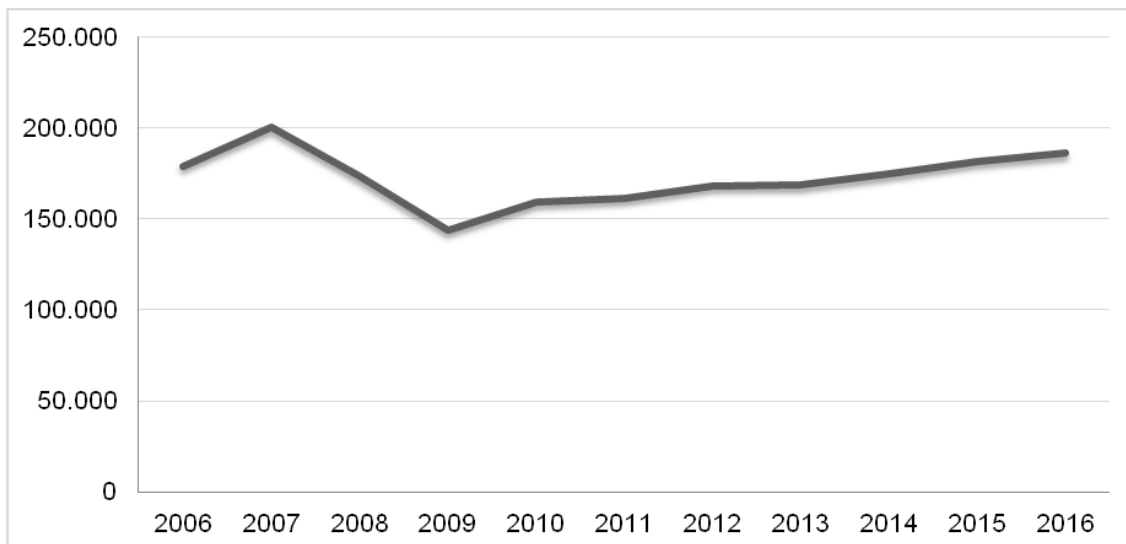
¹²⁹ Ley 27/2014 de 27 Noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.

¹³⁰ AGENCIA TRIBUTARIA, *Informe anual de recaudación tributaria: Año 2016*, pág. 7.

¹³¹ *Ibidem*.

mínimo alcanzado en 2009 (18,5%), pero se encuentra todavía lejos de las cifras anteriores a la crisis: 24,5% en 2006 y 24,9% en 2007.¹³²

Gráfico 4: Recaudación tributaria en España, 2006-2016 (en millones de euros)*



*Recaudación líquida total (Estado + CC.AA + CC.LL)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria¹³³

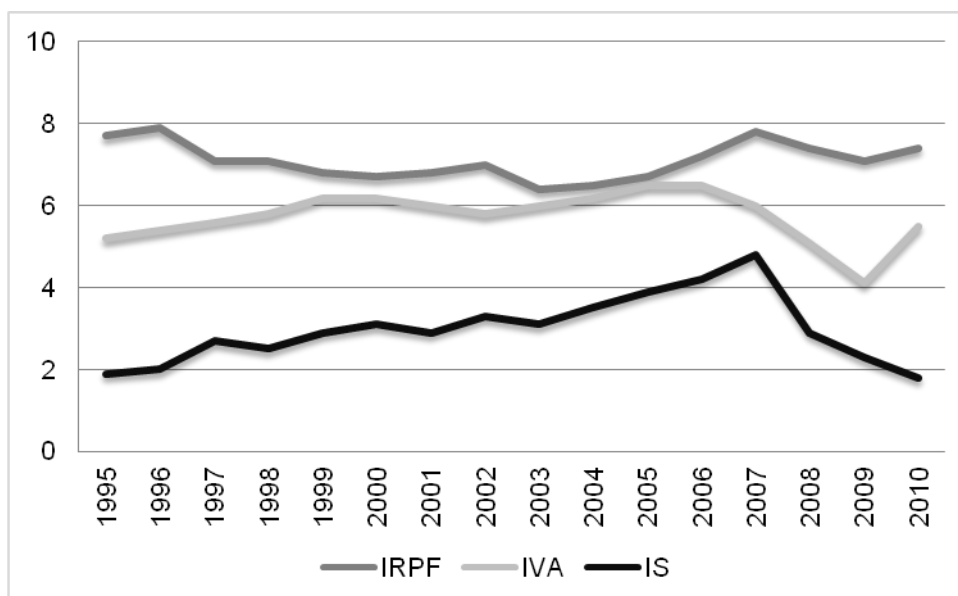
2.4.3.2. La evolución de la recaudación del Impuesto sobre Sociedades

De entre las principales figuras impositivas del sistema tributario español, debemos destacar la evolución del Impuesto sobre Sociedades desde el inicio de la crisis. Como podemos observar en el gráfico 5, mientras que la recaudación del Impuesto sobre Sociedades habían crecido en mayor proporción que la de otros tributos como el IRPF y el IVA en la etapa económica expansiva previa a la Gran Recesión, la recaudación de esta figura tributaria sufrió una caída más acuciada que el resto tras el inicio de la crisis.

¹³² COMISIÓN EUROPEA, *Taxation trends in the European Union: 2018 edition*, op. cit., pág. 171.

¹³³ Véanse los informes anuales de recaudación tributaria (años 2006 a 2016) de la Agencia Tributaria.

Gráfico 5: Recaudación del IRPF, el IVA y el IS en España, 1995-2010 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea¹³⁴

Con una recaudación del Impuesto sobre Sociedades del 1,9% del PIB, España se situaba por debajo de la media¹³⁵ de la Unión Europea (2,4%) en 1995. No obstante, a partir de ese año la recaudación del Impuesto sobre Sociedades español experimentó un periodo de fuerte expansión que le permitió crecer por encima de los tributos que gravan el beneficio societario en otros países europeos. Como podemos observar en el gráfico 6, la recaudación del Impuesto sobre Sociedades en España creció de manera intensa desde 2003 hasta alcanzar un pico máximo del 4,8% del PIB en 2007, claramente por encima de la media de la Unión Europea (3,3%). Sin embargo, con el inicio de la Gran Recesión en 2008, la recaudación del impuesto en España sufrió una caída más pronunciada.

¹³⁴ COMISIÓN EUROPEA, *Taxation trends in the European Union: 2012 edition*, Luxemburgo, 2012, pp. 186, 196 y 198.

¹³⁵ Media ponderada.

Como consecuencia de la mala evolución de los beneficios empresariales y el efecto de los beneficios fiscales introducidos en los primeros años de la crisis,¹³⁶ la recaudación del Impuesto sobre Sociedades en España se redujo del 4,8% del PIB registrado en 2007 hasta un mínimo de 1,9% del PIB en 2011,¹³⁷ lo que supone un retroceso hasta los niveles de recaudación de 1995. En 2012, como resultado de los cambios normativos introducidos para ampliar la base imponible del impuesto, la recaudación se incrementaría hasta el 2,3% del PIB.¹³⁸

Como podemos ver en el gráfico 7, mientras que España fue el segundo país de la UE-15 que más recaudó en relación al PIB en 2007, hacia el año 2015 se había quedado rezagada con una recaudación del 2,4% del PIB por debajo de la media¹³⁹ de la UE-15 (2,8%). Aunque la recaudación sobre los beneficios societarios se redujo prácticamente en todos los países de la UE-15 desde el inicio de la Gran Recesión, España registró la mayor pérdida de recaudación en relación al PIB entre 2007 y 2015.

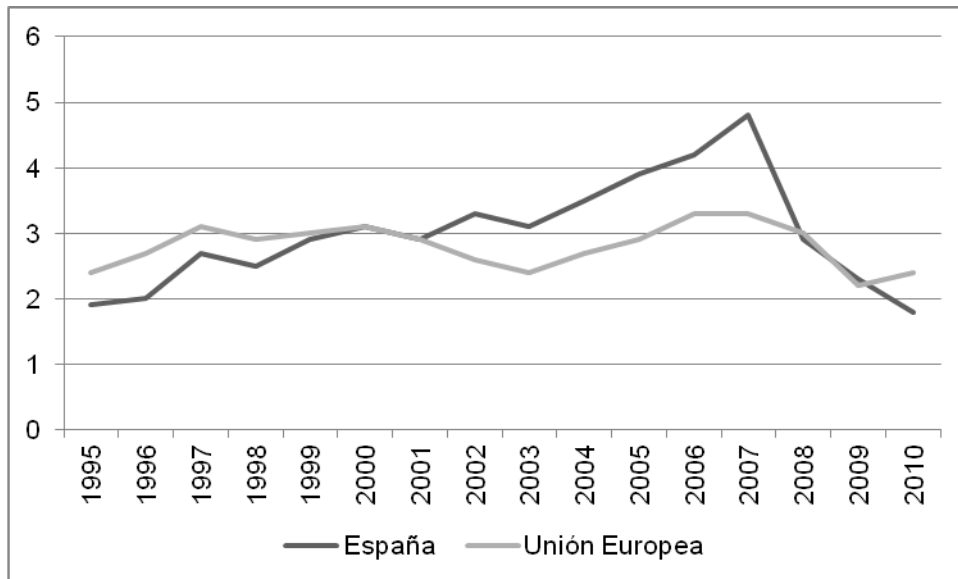
¹³⁶ Véase el epígrafe 7.4. *La fiscalidad empresarial durante la crisis*, donde se analizan los cambios normativos introducidos en el periodo 2008-2013.

¹³⁷ COMISIÓN EUROPEA, *Taxation trends in the European Union: 2017 edition*, Luxemburgo, 2017, pág. 170.

¹³⁸ *Ibídem.*

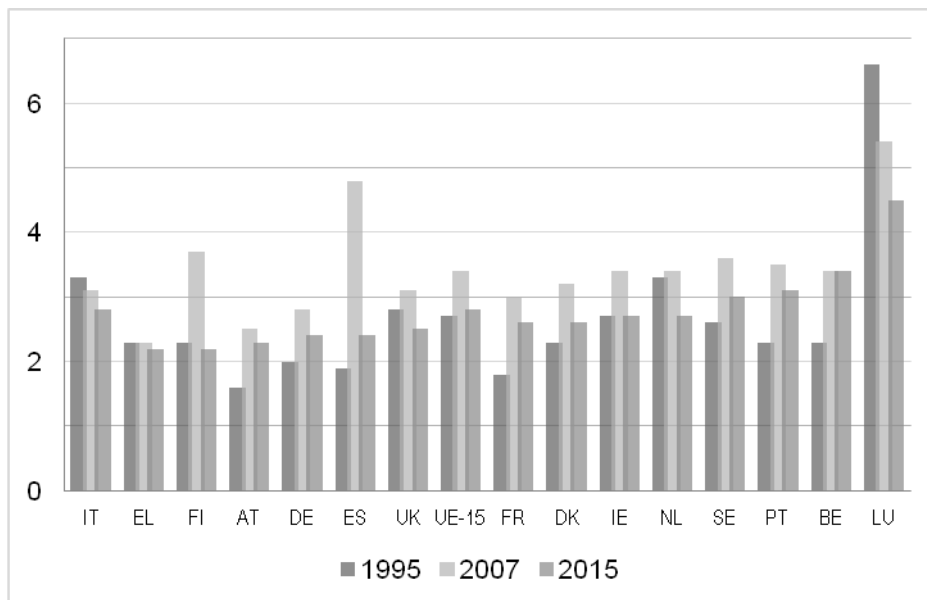
¹³⁹ Media aritmética.

Gráfico 6: Recaudación del Impuesto sobre Sociedades: España vs Unión Europea, 1995-2010 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea¹⁴⁰

Gráfico 7: Recaudación del Impuesto sobre Sociedades en la UE-15, 1995-2015 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea¹⁴¹

¹⁴⁰ COMISIÓN EUROPEA, *Taxation trends in the European Union: 2012 edition*, op. cit., pág. 198.

Para CONDE-RUIZ, DÍAZ, MARÍN y RUBIO-RAMÍREZ,¹⁴² la explicación al auge y posterior desplome de la recaudación del Impuesto sobre Sociedades en España se encuentra en la burbuja inmobiliaria que supuso grandes beneficios para las empresas constructoras y las entidades de crédito en la fase expansiva anterior a la crisis. PAREDES GÓMEZ¹⁴³ apunta además a la evasión fiscal y el aumento de las inversiones de las grandes empresas en paraísos fiscales como posibles factores que podrían explicar parcialmente la drástica pérdida de recaudación del Impuesto sobre Sociedades en España desde el inicio de la crisis.

Como podemos observar en el gráfico 8, a diferencia de otras figuras tributarias como el IRPF y el IVA, el Impuesto sobre Sociedades no ha conseguido recuperar los niveles de recaudación que tenía en los años anteriores al inicio de la Gran Recesión de 2008-2009. Aunque sus ingresos aumentaron un 10,3% en 2015 y un 5% en 2016 gracias a la evolución favorable de los beneficios empresariales (a pesar de las rebajas del tipo impositivo en 2015 y 2016, que mermaron la recaudación del impuesto en

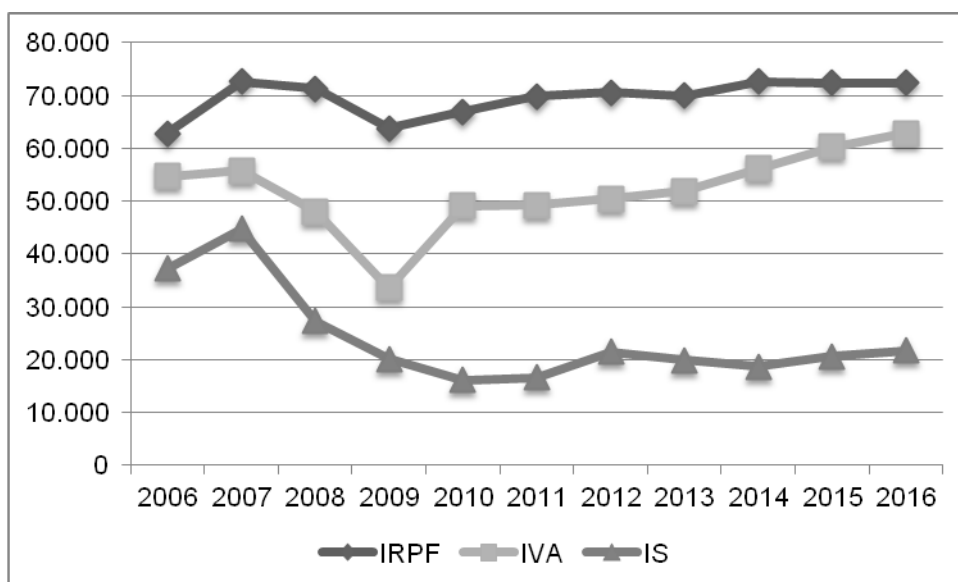
¹⁴¹ COMISIÓN EUROPEA, *Taxation trends in the European Union: 2012 edition*, op. cit., pág. 198 (año 1995) y COMISIÓN EUROPEA, *Taxation trends in the European Union: 2017 edition*, op. cit., pág. 170 (años 2007 y 2015). Nótese que para la elaboración del gráfico se han utilizado los códigos de países recomendados por la Oficina de Publicaciones de la Unión Europea en su libro de estilo, disponibles en: <http://publications.europa.eu/code/es/es-370100.htm#fn2> (Último acceso: 11/03/2018).

¹⁴² CONDE-RUIZ, J. I., DÍAZ, M., MARÍN, C. y RUBIO RAMÍREZ, J., *Una Reforma Fiscal para España*, FEDEA, Policy Papers, Núm. 2015/02, 2015, pág. 19. Disponible en: <http://documentos.fedea.net/pubs/fpp/2015/02/FPP2015-02.pdf> (Último acceso: 06/03/2018).

¹⁴³ PAREDES GÓMEZ, R., “Reflexiones sobre la reforma del Impuesto sobre Sociedades en tiempos de crisis”, *Crónica tributaria*, Núm. 142, 2012, pág. 110. Disponible en: http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cron_trib/142_Paredes.pdf (Último acceso: 26/03/2018).

1.089 y 1.991 millones de euros en 2015 y 2016 respectivamente),¹⁴⁴ el Impuesto sobre Sociedades recaudó tan solo 20.649 millones en 2015 y 21.678 millones en 2016 frente a los 44.823 millones que había recaudado en 2007.

Gráfico 8: Recaudación del IRPF, el IVA y el IS en España, 2006-2016 (en millones de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de los informes anuales de la Agencia Tributaria¹⁴⁵

2.4.4. Comparación de los niveles de gastos e ingresos públicos en España y la Unión Europea

España partía de un gasto público casi 7 puntos porcentuales por debajo de la media de la Unión Europea en 2006. Sin embargo, tras el estallido de la crisis, el gasto público en relación al PIB se incrementó en mayor medida en España y llegó a equipararse prácticamente con la media de la Unión Europea en 2012. A partir de entonces, como consecuencia de los esfuerzos de

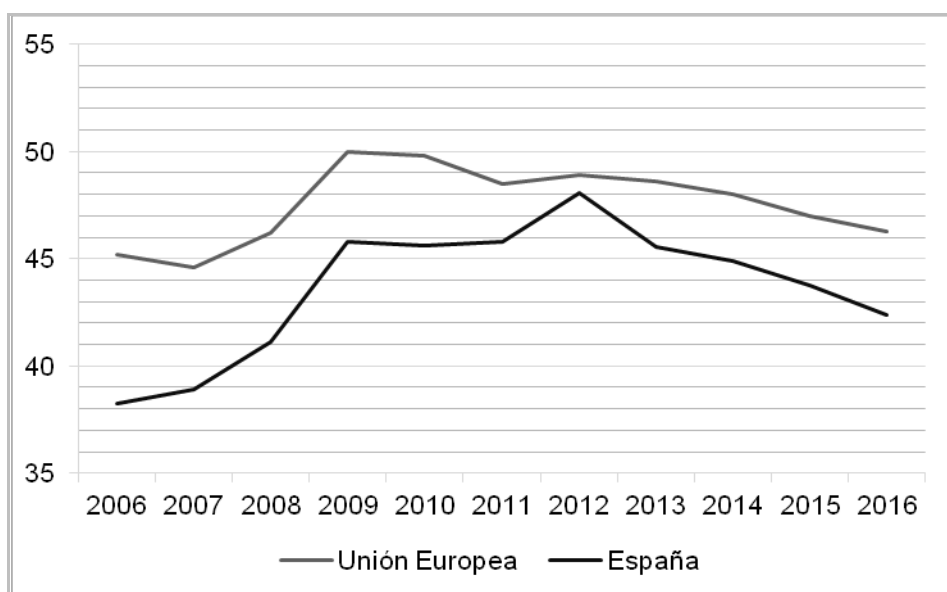
¹⁴⁴ Véanse los informes anuales de recaudación tributaria (años 2015 y 2016) de la Agencia Tributaria.

¹⁴⁵ Véanse los informes anuales de recaudación tributaria (años 2006 a 2016) de la Agencia Tributaria.

consolidación fiscal, el gasto público se redujo en mayor proporción en España, de manera que volvió a alejarse de la media de la Unión Europea.

Como podemos apreciar en el gráfico 9, el gasto público en relación al PIB en España en 2016 (42,4%) se sitúa casi 4 puntos porcentuales por debajo de la media de la Unión Europea (46,3%), pero más de 3 puntos por encima de sus niveles precrisis (38,9% en 2007).

Gráfico 9: Gasto público en España y en la Unión Europea, 2006-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI¹⁴⁶

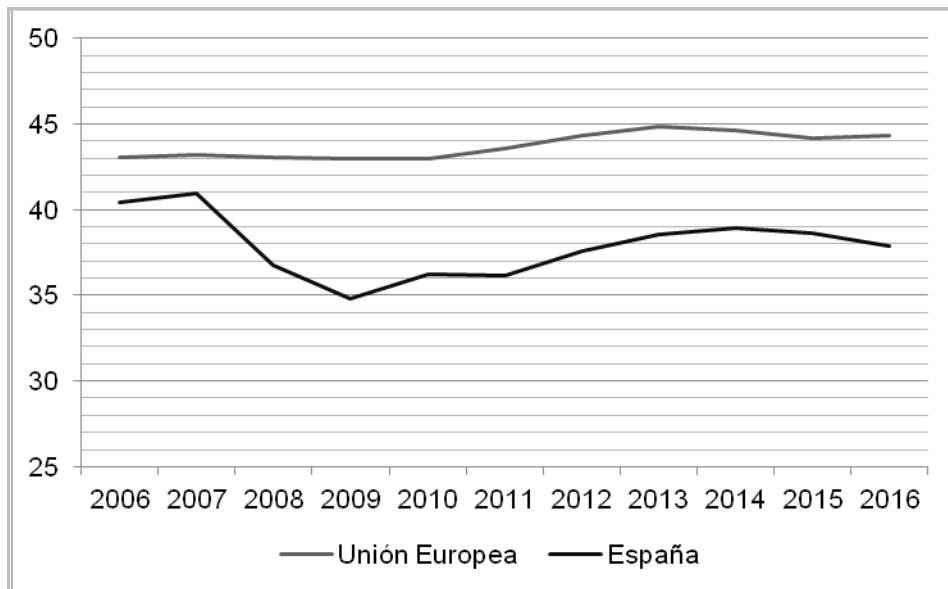
En 2006, España partía de unos ingresos públicos en relación al PIB de casi 3 puntos porcentuales por debajo de la media europea. Debido a la pronunciada caída de los ingresos públicos en España tras el inicio de la crisis, la brecha con la Unión Europea creció hasta alcanzar los 8 puntos porcentuales en 2009. Mientras que los ingresos públicos se mantuvieron estables en torno al 43% del PIB en la Unión Europea entre 2006 y 2009, el ratio de ingresos públicos sobre el PIB en España registró una pronunciada caída hasta un

¹⁴⁶ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *General government total expenditure (percent of GDP)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

alcanzar un mínimo del 34,8% en 2009. Entre 2009 y 2016, a pesar de los esfuerzos de consolidación fiscal, España consiguió acortar menos de 2 puntos de distancia con la Unión Europea.

Como podemos apreciar en el gráfico 10, los ingresos públicos en relación al PIB en España en 2016 (37,9%) se sitúan 3 puntos porcentuales por debajo de sus niveles precrisis (40,9% en 2007) y más de 6 puntos por debajo de la media de la Unión Europea (44,3%).

Gráfico 10: Ingresos públicos en España y la Unión Europea, 2006-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI¹⁴⁷

¹⁴⁷ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *General government revenue (percent of GDP)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

CAPÍTULO 3: LA ECONOMÍA ALEMANA ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DE LA CRISIS ECONÓMICA Y FINANCIERA INTERNACIONAL DE 2008-2009

3.1. INTRODUCCIÓN

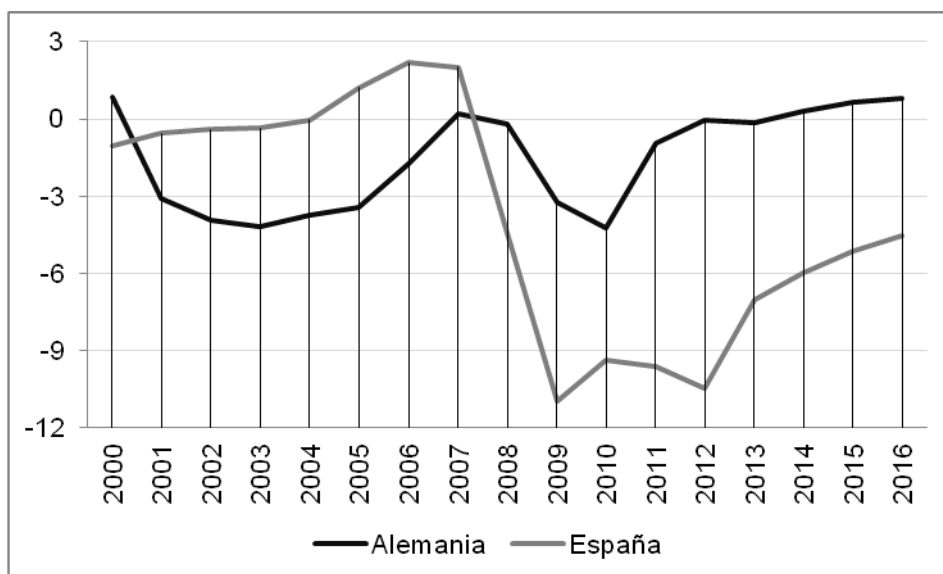
En 2005, mientras que España cerraba el año con un superávit del 1,2% del PIB y una deuda pública del 42,3% del PIB, Alemania registraba por quinto año consecutivo¹⁴⁸ un déficit público superior al 3% del PIB y una deuda pública del 67% del PIB, ambos por encima de los límites permitidos por el Tratado de Maastricht. Por aquella época se hablaba de Alemania como “el enfermo de Europa”.¹⁴⁹ Una década más tarde, no obstante, España concluía 2015 con un déficit público del 5,1% (el segundo más alto de la Unión Europea) y una deuda de casi el 100% del PIB; mientras que Alemania terminaba el año con un superávit del 0,6% del PIB y una deuda pública del 70,9% del PIB.

Ante este cambio de escenario cabe preguntarse cómo Alemania consiguió consolidar sus finanzas públicas y pasar de ser considerada “el enfermo de Europa” en la primera mitad de la década de los 2000 a convertirse en la locomotora económica de la Unión Europea tras la Gran Recesión. Para dar respuesta a esta pregunta, en este capítulo analizaremos la evolución de la economía y la política fiscal en Alemania antes y después de la crisis económica y financiera internacional de 2008-2009.

¹⁴⁸ Alemania registró un déficit público del 3,1% del PIB en 2001, del 3,9% en 2002, del 4,2% en 2003, del 3,7% en 2004, y del 3,4 % en 2005.

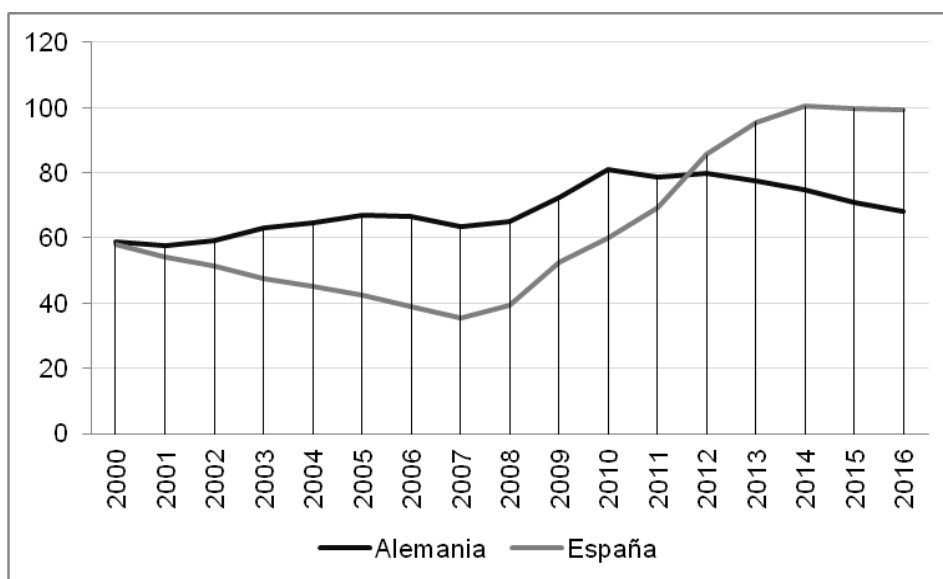
¹⁴⁹ SIEGELE, L., “Germany on the Mend”, *The Economist*, 17 de noviembre de 2004. Disponible en: <http://www.economist.com/node/3352024> (Último acceso: 19/03/2018).

Gráfico 1: Superávit/ déficit público: Alemania vs. España, 2000-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI¹⁵⁰

Gráfico 2: Deuda pública: Alemania vs. España, 2000-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI¹⁵¹

¹⁵⁰ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *General government net lending/borrowing (percent of GDP, national currency)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

Como analizaremos en detalle en este capítulo, desde mediados de la década de los 90 hasta el año 2005, el comportamiento de la economía alemana fue mediocre con un crecimiento del PIB por debajo de la media de la Unión Europea. En 2006 y 2007, no obstante, el clima económico en Alemania mejoró: el PIB creció por encima del 3%, la tasa de desempleo disminuyó, el déficit público se redujo hasta el 1,7% del PIB en 2006 e incluso se registró un pequeño superávit del 0,2% del PIB en 2007.

En 2008, la crisis económica y financiera irrumpió en el panorama internacional y trajo los déficits públicos de vuelta a Alemania. Sin embargo, mientras que la crisis provocó el estallido de la burbuja inmobiliaria, el disparo de la tasa de desempleo y el desplome de las finanzas públicas en España e Irlanda, la estabilidad de las finanzas públicas alemanas, con espacio para el funcionamiento de los estabilizadores económicos, y el buen comportamiento del mercado de trabajo dejaron a Alemania en una situación más ventajosa. Con ello, la experiencia de Alemania durante la Gran Recesión fue muy diferente a la de otros países de su entorno.¹⁵²

En 2008 y 2009, con el objetivo de estimular la demanda nacional y paliar así el efecto de la caída de las exportaciones, Alemania respondió a la Gran Recesión con la aprobación de dos paquetes fiscales, conocidos como «*Konjunkturpaket I*» y «*Konjunkturpaket II*». Además, para aliviar la situación de las empresas con problemas financieros, la Ley para la aceleración del crecimiento económico (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*),¹⁵³ de 22 de

¹⁵¹ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *General government gross debt (percent of GDP, national currency)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

¹⁵² BLÖMER, M., DOLLS, M., FUEST, C., LÖFFLER, M. y PEICHL, A., *German public finances through the financial crisis*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Discussion Paper, Núm. 15-041, 2015, pág. 21. Disponible en: <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp15041.pdf> (Último acceso: 15/03/2018).

¹⁵³ Gesetz zur Beschleunigung des Wirtschaftswachstums (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*), BGBl. I 2009, 3950.

diciembre de 2009, modificó con carácter permanente ciertos aspectos de la tributación empresarial. Como señalan EICKER-WOLF y TRUGER,¹⁵⁴ la respuesta de Alemania a la Gran Recesión mediante la adopción de una política fiscal contra-cíclica supuso un cambio de dirección, al menos temporal, de la política económica llevada a cabo en el país tras años de políticas fiscales pro-cíclicas durante la primera mitad de la década de los 2000, cuando Alemania había tenido que implementar una política fiscal restrictiva en un contexto de desaceleración económica ante la necesidad de cumplir con el Tratado de Maastricht.

En contraste con las medidas de estímulo de 2008 y 2009, ante el inicio de la crisis de deuda soberana en la eurozona y el aumento de la deuda pública, Alemania abandonó la política fiscal de corte expansivo y dio un giro a la austeridad en 2010 con la aprobación de un nuevo paquete (*Zukunftspaket*, literalmente “el paquete del futuro”) destinado a reducir el gasto público y aumentar la recaudación. Como consecuencia de esta política de consolidación fiscal y la rápida recuperación que experimentó la economía alemana tras la Gran Recesión, Alemania cerró 2016 con un superávit del 0,8% del PIB y una deuda del 68,1% del PIB.

¹⁵⁴ EICKER-WOLF, K. y TRUGER, A., *Demystifying a ‘shining example’: German public finances under the debt break*, Global Labour University, Working Paper, Núm. 21, Berlín, febrero de 2014, pág. 6. Disponible en: http://www.global-labour-university.org/fileadmin/GLU_Working_Papers/GLU_WP_No.21.pdf (Último acceso: 19/03/2018).

3.2. LA ECONOMÍA ALEMANA ANTES DE LA CRISIS

3.2.1. Fases de la economía alemana

Desde su fundación en 1949 podemos distinguir dos grandes periodos en la historia económica y política de la República Federal de Alemania, marcados por el antes y el después de la caída del muro de Berlín en 1989 y la reunificación alemana en 1990. Dentro del periodo que se extiende desde la reunificación de Alemania hasta el inicio de la crisis económica y financiera internacional en 2008, GRÖMLING¹⁵⁵ identifica 4 etapas diferenciadas en la evolución de la economía alemana:

1. El *boom* de la reunificación alemana (1990-1996). Alemania experimenta un *boom* económico con unas tasas de crecimiento por encima del 5% en los primeros años de la década de los 90.

2. El auge de la «nueva economía» (1997-2000).¹⁵⁶ La segunda mitad de la década de los 90 se caracteriza por el proceso de reestructuración empresarial que vive el país junto con el crecimiento económico ligado al *boom* de la nueva economía y la expansión mundial de los mercados bursátiles.

3. El estancamiento económico de la primera mitad de la década de los 2000. Esta fase se caracteriza por el lento crecimiento de la economía, el aumento del desempleo y la aparición de los déficits públicos por encima del 3% del PIB, superiores a los permitidos por el Tratado de Maastricht.

¹⁵⁵ GRÖMLING, M., *Reunification, Restructuring, Recessions and Reforms – The German Economy over the Last Two Decades*, Würzburg, 2008, pág. 4. Disponible en: https://www.wiwi.uni-wuerzburg.de/fileadmin/12010400/diskussionsbeitraege/DP_102.pdf (Último acceso: 19/03/2018).

¹⁵⁶ La “nueva economía” hace referencia a la revolución tecnológica ligada al desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación que experimentó el mundo en los años 90.

4. La recuperación de 2006 y 2007. Durante estos años la economía alemana creció por encima del 3%, la tasa de desempleo disminuyó y los déficits públicos superiores al 3% del PIB desaparecieron.

3.2.2. La economía alemana antes de la reunificación

En las primeras décadas desde su fundación en 1949, la República Federal de Alemania, extraoficialmente conocida como Alemania occidental, vivió unos años de extraordinario auge económico gracias a la pujanza de sus exportaciones. Con unas tasas medias de crecimiento del 8,5% en la década de los 50 y del 4,4% en los años 60, Alemania se ganó el sobrenombre de “el milagro económico”.¹⁵⁷ En los años 70 y 80 Alemania siguió creciendo, si bien a un ritmo considerablemente inferior que en las décadas anteriores. En los años 70, década marcada en el panorama internacional por las crisis del petróleo de 1973 y de 1979, la República Federal de Alemania creció al 2,8% y continuó creciendo al 2,3% en la década de los 80.¹⁵⁸ GRÖMLING¹⁵⁹ identifica una serie de factores que explican la ralentización del crecimiento de la economía alemana en los años 80:

- El efecto negativo de las crisis energéticas de la década de los 70, el aumento desorbitado de los salarios y los altos tipos de interés reales,¹⁶⁰ que incrementaron los costes y disminuyeron los retornos de capital de

¹⁵⁷ AHEARN, R. J., y BELKIN, P., *The German Economy and U.S.-German Economic Relations*, Congressional Research Service (CRS), Report for Congress, 2010, pág. 4. Disponible en: <https://fas.org/sgp/crs/row/R40961.pdf> (Último acceso: 19/03/2018).

¹⁵⁸ Véase AHEARN y BELKIN, *The German Economy and U.S.-German Economic Relations*, *op. cit.*, pág. 4.

¹⁵⁹ Véase GRÖMLING, *Reunification, Restructuring, Recessions and Reforms – The German Economy over the Last Two Decades*, *op. cit.*, pp. 4-5.

¹⁶⁰ El tipo de interés real es la diferencia entre el tipo de interés nominal y la tasa de inflación.

manera significativa en detrimento de las inversiones y el potencial de crecimiento de la economía alemana.

- El incremento de la presión por parte de las economías emergentes hacia las manufacturas tradicionales y la apreciación del marco alemán con sus respectivos efectos negativos sobre la competencia.
- El deterioro institucional caracterizado por un incremento de la rigidez del mercado de trabajo, de las regulaciones y de la burocracia que restringen la flexibilidad de las empresas para ajustarse a los desafíos externos.

En la segunda mitad de los años 80, Alemania experimentaría una recuperación gradual que condujo a un *boom* económico a finales de la década, tildado de “pequeño milagro económico”, gracias a la reducción de los precios de la energía y de las materias primas, y a una moderación salarial que junto con la firma del Acta Única Europea en 1986 y las reformas del sistema fiscal alemán en 1986, 1988 y 1990 mejoraron el clima económico.¹⁶¹

3.2.3. El *boom* de la reunificación alemana (1990-1996)

Con la caída del muro de Berlín en 1989, Alemania se adentró en un proceso de cambios tanto a nivel político como social que condujeron a la reunificación alemana con la adhesión de la República Democrática Alemana, o Alemania oriental, el 3 de octubre de 1990. Mientras que el resto del mundo sufría los efectos de la crisis global originada por el fin de la burbuja financiera e inmobiliaria en Japón y el inicio de la Guerra del Golfo en 1990, Alemania experimentó una fase de auge económico con unas tasas de crecimiento por encima del 5% en 1990 y 1991. Sin embargo, este periodo de extraordinario crecimiento daría paso a una brusca caída de la actividad económica en 1993. Si bien la economía experimentó un corto periodo de recuperación en 1994, el crecimiento del PIB volvió a desacelerarse en 1995 y 1996. La crisis de México

¹⁶¹ Véase GRÖMLING, *Reunification, Restructuring, Recessions and Reforms – The German Economy over the Last Two Decades*, *op. cit.*, pág. 5.

de 1994 y su "efecto tequila", que generó estabilidades en toda América Latina, junto los problemas estructurales en Japón provocaron una nueva ola de apreciación del marco alemán, lo cual se unió al aumento de los costes de las empresas en el panorama nacional (debido a la introducción del recargo de solidaridad (*Solidaritätszuschlag*)¹⁶² y el incremento de las contribuciones sociales) y el fin del auge del sector de la construcción para acabar con el *boom* de la reunificación.¹⁶³

Para AHEARN y BELKIN,¹⁶⁴ son tres los factores que explican el fin del *boom* de la reunificación alemana. En su opinión, el primer factor lo constituyen los altos costes de integrar la economía de la antigua Alemania oriental comunista en la República Federal de Alemania. Un segundo factor vendría determinado por las generosas prestaciones del sistema de previsión social que menoscababan los incentivos para trabajar y la actividad emprendedora. Y en tercer lugar, la dependencia excesiva de la economía alemana en las exportaciones y la existencia de rigideces en el mercado de trabajo junto con otras barreras que hacían que invertir en Alemania resultara menos atractivo que invertir en el extranjero.

Por su parte, GRÖMLING¹⁶⁵ alude: i) al debilitamiento de las exportaciones de Alemania occidental debido a la redirección de las mercancías hacia Alemania del Este y la contracción de la demanda global, ii) al deterioro que sufrió la competitividad de la economía alemana debido a la

¹⁶² El recargo de solidaridad (*Solidaritätszuschlag*) fue introducido en 1991 para financiar la reunificación alemana. Se aplica sobre las cantidades a pagar por el Impuesto sobre Sociedades (*Körperschaftsteuer*) y el Impuesto sobre la Renta (*Einkommensteuer*).

¹⁶³ Véase GRÖMLING, *Reunification, Restructuring, Recessions and Reforms – The German Economy over the Last Two Decades*, *op. cit.*, pág. 11.

¹⁶⁴ Véase AHEARN y BELKIN, *The German Economy and U.S.-German Economic Relations*, *op. cit.*, pág. 5.

¹⁶⁵ Véase GRÖMLING, *Reunification, Restructuring, Recessions and Reforms – The German Economy over the Last Two Decades*, *op. cit.*, pág. 10.

evolución de los salarios y los seguros sociales, y iii) a la apreciación sustancial que experimentó el marco alemán como consecuencia de la crisis del Sistema Monetario Europeo en 1992; mientras que TRUGER y JACOBY¹⁶⁶ consideran determinante para el fin del *boom* económico la política monetaria restrictiva que implementó el Bundesbank con el objetivo de controlar la inflación.

3.2.4. El auge de la «nueva economía» (1997-2000)

La segunda mitad de la década de los 90 en Alemania estuvo caracterizada por el proceso de reestructuración empresarial que vivió el país. El incremento de los costes que habían experimentado las empresas en la primera mitad de la década y el aumento de la competencia de los países emergentes llevaron a las empresas alemanas a iniciar un proceso de reorganización y modernización del modelo productivo.¹⁶⁷ La aparición de oportunidades, tanto por el lado de oferta como de la demanda, hizo que muchas empresas cambiaran su foco de interés desde el mercado nacional (caracterizado por una demanda deprimida por el aumento del desempleo y la contención salarial) al mercado global.¹⁶⁸

¹⁶⁶ Véase TRUGER, A. y JACOBY, W., “Tax Reforms and Modell Deutschland: lessons from four years of Red-Green tax policy”, *Germany at fifty-five. Berlin ist nicht Bonn?*, 2004, pág. 390. Disponible en: <https://politicalscience.byu.edu/WadeJacoboy/Assets/Tax%20Reforms%20and%20Modell%20Deutschland%20lessons.pdf> (Último acceso: 15/03/2018).

¹⁶⁷ Véase GRÖMLING, *Reunification, Restructuring, Recessions and Reforms – The German Economy over the Last Two Decades*, *op. cit.*, pp. 11-12.

¹⁶⁸ Véase BASTASIN, C., *Germany: A global miracle and a European challenge*, Brookings, Working paper, Núm. 62, 2013, pág. 12. Disponible en: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/05_germany_economy_euro_challenge_bastasin.pdf (Último acceso: 15/03/2018).

Como apunta BASTASIN,¹⁶⁹ el nuevo escenario geopolítico tras la caída del muro de Berlín y la disolución de la Unión Soviética ofrecía una gran oportunidad para la apertura o adquisición de nuevas plantas productivas en los países vecinos de Europa del Este, las cuales incluso estaban geográficamente más cerca de la matriz (como podía ser el caso de las plantas en Polonia o la República Checa) que otras plantas en Alemania. Para BASTASIN, aunque una parte de las inversiones hacia Europa del Este estaba motivada por la búsqueda de nuevos mercados, la gran mayoría respondía a decisiones de tipo vertical destinadas a reestructurar grupos de empresas con el objetivo de conseguir un ahorro en costes de producción y mantener la competitividad gracias a la existencia de unos menores costes laborales en estos países.

En opinión de MARIN,¹⁷⁰ la nueva forma de organizar la producción mediante la deslocalización de parte del proceso productivo a otros países de Europa del Este, Rusia y Ucrania jugó un papel más relevante en la reducción de los costes laborales unitarios que la propia contención de los salarios en Alemania, lo cual tuvo como resultado una mejora de la posición de las empresas alemanas en un mercado global cada vez más competitivo. Así, tras un periodo de debilidad de las exportaciones alemanas a principios de la década de los noventa, la economía alemana registró un incremento del comercio exterior entre 1994 y 2001.

Para REMSPERGER,¹⁷¹ unos de los factores que contribuyeron al crecimiento de las exportaciones desde mediados de los años 90 fue la mejora

¹⁶⁹ Véase BASTASIN, *Germany: A global miracle and a European challenge*, *op. cit.*, pág. 13.

¹⁷⁰ Véase MARIN, D., "Germany's super competitiveness: A helping hand from Eastern Europe", *VOX CEPR's Policy Portal*, junio de 2010. Disponible en: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/5212> (Último acceso: 19/03/2018).

¹⁷¹ Véase REMSPERGER, H., "Economic outlook and economic policy challenges for Germany", *Conferencia en el Norges Bank* (Banco Central de Noruega), Oslo, 23

de la competitividad-precio del sector alemán tras el deterioro que había experimentado en la primera mitad de la década debido al aumento de los costes salariales y la apreciación del marco alemán. Además, como apunta GRÖMLING,¹⁷² la introducción del euro en 1999 contribuyó positivamente a la expansión de las exportaciones alemanas gracias a la debilidad de la moneda única entre los años 1999 y 2002 y al hecho de que ya no era posible que otros Estados miembros depreciaran sus monedas nacionales frente al marco alemán.

Las reformas fiscales de 1999 y 2000, la expansión mundial de los mercados bursátiles y la creación del “nuevo mercado” (*Neuer Markt*), donde se negociaban valores de pequeñas y medianas empresas en sectores relacionados con la tecnología,¹⁷³ animaron la recuperación de la economía alemana en el periodo 1999-2000. En un contexto marcado por auge de la economía mundial, Alemania creció al 3% en el año 2000, pero este periodo expansivo no duraría mucho. En 2001, la subida de los precios del petróleo, el fin de la burbuja de la nueva economía debido a la crisis de las «punto.com»,¹⁷⁴ y los atentados del 11S sumieron la economía estadounidense en una recesión

septiembre de 2002, pág. 1. Disponible en: <https://www.bis.org/review/r020930d.pdf> (Último acceso: 19/03/2018).

¹⁷² Véase GRÖMLING, *Reunification, Restructuring, Recessions and Reforms – The German Economy over the Last Two Decades*, *op. cit.*, pp. 18-19.

¹⁷³ Para más información sobre la historia del *Neuer Markt*, véase GARCÍA MANDALONIZ, M., "Neuer Markt 1997-2003: De una apertura eufórica a un agónico cierre", *Cuadernos de Estudios Empresariales*, Núm. 13, 2003, pp. 177-202. Disponible en: <https://revistas.ucm.es/index.php/CESE/article/viewFile/CESE0303110177A/9735> (Último acceso: 19/03/2018).

¹⁷⁴ La crisis de las “punto.com” hace referencia al desplome en bolsa que sufrieron los valores de las empresas vinculadas a Internet tras un periodo especulativo de fuerte crecimiento entre los años 1997 y 2000.

que se contagió al resto del mundo. La economía alemana sufriría especialmente este periodo recesivo.

3.2.5. El estancamiento económico alemán (2001-2005)

Como pone de manifiesto la Comisión Europea,¹⁷⁵ la economía alemana había crecido a un promedio del 1,6% anual entre 1995 y 2001, lo que supone casi un punto porcentual por debajo de la media de la Unión Europea, incluso sin tener en cuenta a los Estados de cohesión (España, Irlanda, Portugal y Grecia) que estaban creciendo a un ritmo mayor que el resto. El único año en el que se había reducido esta brecha había sido el 2000, año en el que la economía alemana había experimentado un auge sin precedentes de las exportaciones que le había permitido acercarse a la media europea, pero la senda de crecimiento había perdido fuerza de nuevo en 2001 con la desaceleración de la economía mundial, como consecuencia de la crisis de las «punto.com» y los atentados del 11S. Para finales de 2002 resultaba evidente que la desaceleración de la economía mundial había golpeado con fuerza a Alemania, que no conseguía recuperarse.¹⁷⁶

Tras haber crecido al 3% en el año 2000, el PIB alemán se estancó entre 2001 y 2005 (gráfico 1). Mientras tanto, la tasa de desempleo creció desde el 7,8% registrado en 2001 a un 11% en 2005 (gráfico 2). En este contexto económico, el estado de las finanzas públicas alemanas se fue deteriorando. Alemania registró un déficit público por encima del 3% del PIB permitido por el Tratado de Maastricht y el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) entre 2001 y 2005:

¹⁷⁵ Véase COMISIÓN EUROPEA, *Germany's growth performance in the 1990's*, Economic Papers, Núm. 170, mayo de 2002, pág. 1. Disponible en: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication1878_en.pdf (Último acceso: 15/03/2018).

¹⁷⁶ HEIN, E. y TRUGER, A., *Germany's post-2000 stagnation in the European context – a lesson in macroeconomic mismanagement*, Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK), Working Paper, Núm. 3, 2006, pág. 2. Disponible en: https://www.boeckler.de/pdf/p_imk_wp_03_2006.pdf (Último acceso: 19/03/2018).

3,1% en 2001, 3,9% en 2002, 4,2% en 2003, 3,7% en 2004 y 3,4 % en 2005.¹⁷⁷ Con todo esto, se empezó a hablar de Alemania como “el enfermo de Europa”.¹⁷⁸

Para la Comisión Europea,¹⁷⁹ el principal factor que explica la brecha de crecimiento entre Alemania y sus socios europeos desde mediados de los años 90 es la debilidad de la demanda interna y, en particular, del consumo privado, afectado por el raquítico crecimiento del empleo y de la disminución del poder de compra de los hogares debido al aumento de la presión fiscal. Como apunta la Comisión,¹⁸⁰ aunque parece que Alemania tuvo mala suerte con las perturbaciones externas, su problema fundamental era que el país no conseguía generar un crecimiento sostenible basado en la economía doméstica y, en consecuencia, no era capaz de aprovechar plenamente el impulso exportador. Mientras que la economía alemana se comportó de manera excepcional en los mercados internacionales en el periodo 2001-2005, la contribución de la demanda nacional al crecimiento del PIB fue en promedio negativa con un consumo (público y privado) en términos reales que prácticamente se estanca en el periodo y una inversión (pública y privada) decreciente.¹⁸¹

¹⁷⁷ Para un análisis detallado, véase el epígrafe 3.3. *El deterioro de las finanzas públicas alemanas durante el estancamiento económico de 2001-2005: Causas y consecuencias*.

¹⁷⁸ Véase SIEGELE, L., “Germany on the Mend”, *The Economist*, 17 de noviembre de 2004. Disponible en: <http://www.economist.com/node/3352024> (Último acceso: 19/03/2018).

¹⁷⁹ Véase COMISIÓN EUROPEA, *Germany's growth performance in the 1990's*, *op. cit.*, pág. 29.

¹⁸⁰ Véase COMISIÓN EUROPEA, *Germany's growth performance in the 1990's*, *op. cit.*, pág. 14.

¹⁸¹ Véase HEIN y TRUGER, *Germany's post-2000 stagnation in the European context – a lesson in macroeconomic mismanagement*, *op. cit.*, pág. 4.

Como señalan HEIN y TRUGER,¹⁸² de no ser por la contribución al crecimiento del PIB de las exportaciones, Alemania no solo se habría estancado en el periodo 2001-2005, sino que habría entrado en un periodo de recesión económica. La moderación salarial en Alemania había mejorado la competitividad-precio de las empresas alemanas, lo que ayudó a que los superávits comerciales prácticamente se cuadruplicaran entre 2001 y 2005, pero el buen comportamiento de las exportaciones fue insuficiente para compensar la debilidad de la demanda interna.¹⁸³

Para HEIN y TRUGER,¹⁸⁴ uno de los factores que se encuentran detrás del notable deterioro que experimentó la economía alemana desde 2001 es su vulnerabilidad, mayor que la de otros países de la Unión Económica y Monetaria, a las fluctuaciones cíclicas de la economía estadounidense debido a una mayor dependencia de las exportaciones alemanas de la demanda de Estados Unidos, una mayor correlación entre los índices bursátiles alemanes y estadounidenses, y la transmisión de las fluctuaciones cíclicas a través de la inversión extranjera directa.

Como indican STORM y NAASTEPAD,¹⁸⁵ con la globalización de los mercados financieros, las empresas y los hogares alemanes se vieron muy

¹⁸² *Ibidem.*

¹⁸³ Véase HEIN y TRUGER, *Germany's post-2000 stagnation in the European context – a lesson in macroeconomic mismanagement*, *op. cit.*, pág. 24.

¹⁸⁴ Véase HEIN, E., y TRUGER, A., *What ever happened to Germany? Is the decline of the former European key currency country caused by structural sclerosis or by macroeconomic mismanagement?*, Technische Universität Darmstadt, Discussion Papers in Economics, 2005, pp. 24-25 (nota al pie número 23). Disponible en: <https://core.ac.uk/download/pdf/6336317.pdf> (Último acceso: 19/03/2018).

¹⁸⁵ Véase STORM, S. y NAASTEPAD, C. W. M., *Crisis and Recovery in the German Economy: The Real Lessons*, Institute for New Economic Thinking, Working Group on the Political Economy of Distribution, Working Paper, Núm. 2, marzo de 2014, pág. 16. Disponible en:

involucrados en la burbuja tecnológica a través del *Neuer Markt*. Por ello, la explosión de la burbuja de las «punto.com» y la caída de los mercados bursátiles¹⁸⁶ afectaron gravemente a las finanzas de las empresas y los hogares alemanes. STORM y NAASTEPAD¹⁸⁷ apuntan al colapso del *Neuer Markt* y la depresión salarial como factores que debilitaron el consumo y la inversión de los hogares alemanes en este periodo. Ante este panorama, con poco que hacer en el mercado doméstico, los bancos alemanes pusieron sus puntos de mira en países como España e Irlanda, ayudando así a financiar el *boom* inmobiliario y los excesos de consumo en estos países, lo que constituye las raíces de la futura crisis de la zona euro.¹⁸⁸

3.2.6. La recuperación económica (2006-2007)

En 2006 y 2007 el clima económico en Alemania mejoró notablemente: El PIB creció por encima del 3% (gráfico 1), la tasa de desempleo disminuyó (gráfico 2), el déficit se redujo hasta el 1,7% del PIB en 2006 e incluso se registró un pequeño superávit del 0,2% del PIB en 2007.

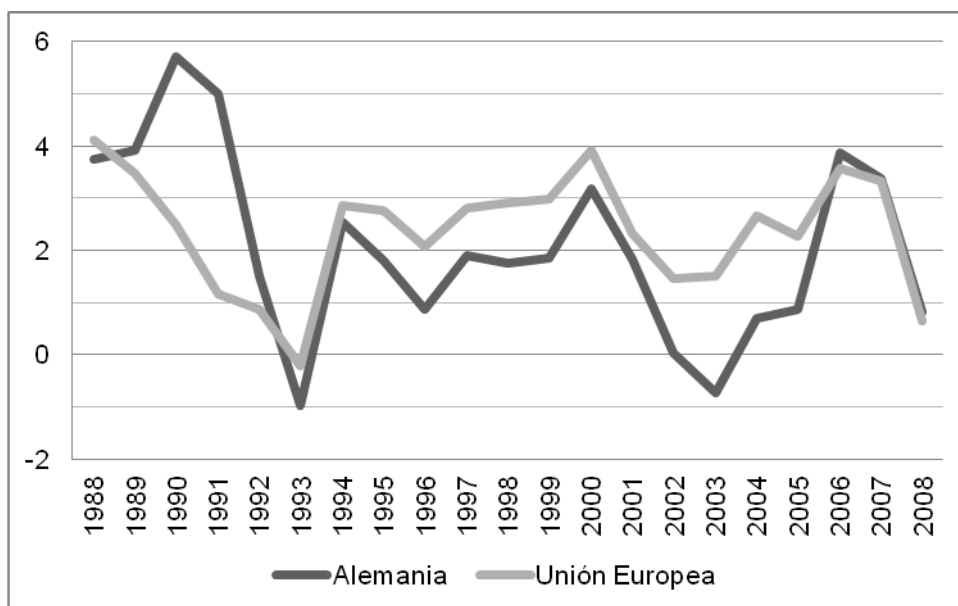
https://www.ineteconomics.org/uploads/papers/PED_Paper_Storm_N.pdf (Último acceso: 18/03/2018).

¹⁸⁶ Véase por ejemplo: KRAUTHAUSEN, C., “Alemania certifica el fracaso de la 'nueva economía' al cerrar la Bolsa tecnológica”, *El País*, 27 de septiembre de 2002, Berlín. Disponible en https://elpais.com/diario/2002/09/27/economia/1033077604_850215.html (Último acceso: 16 de octubre de 2017).

¹⁸⁷ Véase STORM y NAASTEPAD, *Crisis and Recovery in the German Economy: The Real Lessons*, *op. cit.*, pág. 23.

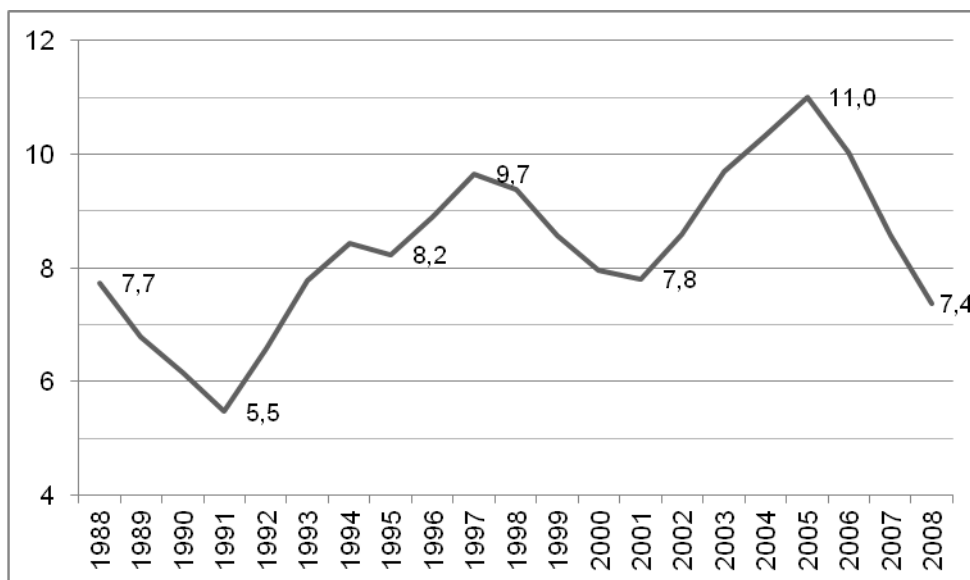
¹⁸⁸ Véase STORM y NAASTEPAD, *Crisis and Recovery in the German Economy: The Real Lessons*, *op. cit.*, pág. 24.

Gráfico 1: Crecimiento anual del PIB real, Alemania vs. Unión Europea, 1988-2008 (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI¹⁸⁹

Gráfico 2: Tasa de desempleo en Alemania, 1988-2008 (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI¹⁹⁰

¹⁸⁹ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *Gross domestic product (constant prices)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

GRÖMLING¹⁹¹ apunta a una serie de factores que explican la recuperación de la economía alemana en los años 2006 y 2007:

- El auge de la economía mundial. Entre 2003 y 2007 la economía mundial creció a un ritmo sin precedentes con unas tasas de variación medias del mercado mundial en términos reales de casi un 8% anual. Detrás de este auge se encuentran la intensificación de la integración de China en la economía mundial, el extraordinario crecimiento experimentado por los países ricos en fuentes de energía y materias primas, y el proceso de convergencia de los países de Europa del Este. Así, mientras que entre 1991 y 2003 el intercambio comercial de Alemania con los países de Europa del Este creció de manera considerable como consecuencia de la caída del muro de Berlín y la disolución del Bloque soviético, a partir de 2003 fue el comercio con China el que adquirió protagonismo.¹⁹²
- La evolución de los tipos de cambio. Aunque en 2002 el euro se apreció respecto del dólar, el inicio de la expansión de las exportaciones alemanas en el año 2000 coincide con la introducción del euro y su debilidad respecto del dólar en los primeros años de su existencia junto con el hecho de que los otros países europeos ya no podían depreciar sus monedas nacionales respecto del marco alemán.
- La mejora de la competitividad gracias a la reducción de costes. Como analizábamos anteriormente, la caída del muro de Berlín y la disolución de la Unión Soviética brindaron a las empresas alemanas la oportunidad

¹⁹⁰ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *Unemployment rate (percent of total labor force)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

¹⁹¹ Véase GRÖMLING, *Reunification, Restructuring, Recessions and Reforms – The German Economy over the Last Two Decades*, *op. cit.*, pp. 17-19.

¹⁹² BASTASIN, *Germany: A global miracle and a European challenge*, *op. cit.*, pp. 12-13.

de abrir nuevas plantas productivas en los países vecinos de Europa del Este, lo que les permitió reducir costes y mejorar su posición en el mercado global. Este proceso de reducción de costes hizo que los productos de otros países se encarecieran relativamente comparados con los productos alemanes, lo cual favoreció las exportaciones alemanas y contribuyó así a un modelo de crecimiento de la economía alemana centrado en el comercio exterior.

- El proceso de reformas implementadas entre 2003 y 2005 con el objetivo de dinamizar y flexibilizar el mercado de trabajo. La corriente mayoritaria en Alemania aludía a la rigidez y la excesiva regulación del mercado de trabajo alemán junto con la existencia de un Estado de bienestar demasiado generoso para explicar el estancamiento de la economía alemana en el periodo 2001-2005.¹⁹³ Esto conduciría a la aprobación de una serie de reformas entre 2003 y 2005, la llamada “Agenda 2010” o “reformas Hartz”, que contribuirían a reducir la tasa de desempleo desde el 11% registrado en 2005 hasta el 7,4% de 2008.

¹⁹³ Véase HEIN, E. y TRUGER, A., *What ever happened to Germany? Is the decline of the former European key currency country caused by structural sclerosis or by macroeconomic mismanagement?*, op. cit., pág. 2.

3.3. EL DETERIORO DE LAS FINANZAS PÚBLICAS ALEMANAS DURANTE EL ESTANCAMIENTO ECONÓMICO DE 2001-2005: CAUSAS Y CONSECUENCIAS

Desde mediados de la década de los 90, la economía alemana había crecido por debajo de la media de la Unión Europea debido principalmente a la debilidad de la demanda interna, en particular del consumo privado, a causa del elevado desempleo y la pérdida de poder adquisitivo que habían experimentado los hogares a causa del incremento de la presión fiscal.¹⁹⁴ El sentimiento general en Alemania era que los impuestos, especialmente los que recaían sobre las rentas de empresas e individuos, eran demasiado altos y disminuían los incentivos para trabajar, ahorrar e invertir a la vez que dañaban la competitividad internacional de Alemania, siendo esta la causa para muchos del débil crecimiento de la economía alemana y el elevado desempleo.¹⁹⁵

En este contexto, fue aprobada la reforma fiscal del año 2000 con el objetivo de promover el crecimiento económico. Para ello, se rebajó el tipo del Impuesto sobre Sociedades (*Körperschaftsteuer*) al 25% (frente a un tipo del 40% sobre los beneficios no distribuidos y del 30% para los beneficios distribuidos antes de la reforma) a la vez que se amplió la base imponible del impuesto. Con ello, se pretendía incrementar el atractivo del sistema fiscal alemán a nivel internacional y mejorar su competitividad a la vez que se estimulaba el consumo, el empleo y las inversiones en Alemania.¹⁹⁶

¹⁹⁴ COMISIÓN EUROPEA, *Germany's growth performance in the 1990's*, *op. cit.*, pág. 29.

¹⁹⁵ TRUGER, A. y JACOBY, W., "Tax Reforms and Modell Deutschland: lessons from four years of Red-Green tax policy", *op. cit.*, pág. 387.

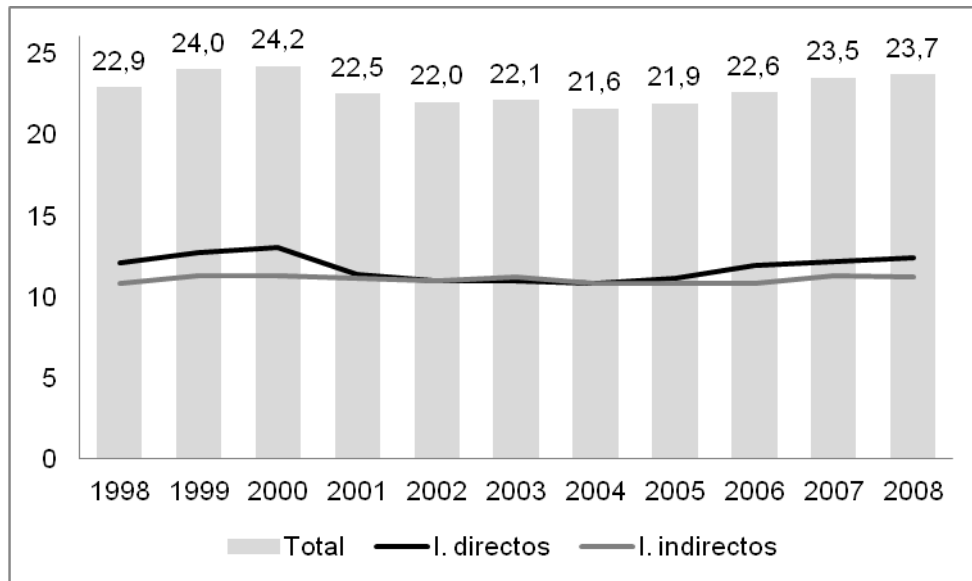
¹⁹⁶ UHL, M., *A History of Tax Legislation in the Federal Republic of Germany*, University of Marburg, Joint Discussion Paper Series in Economics, Núm. 11, 2013, pág. 32. Disponible en: https://www.uni-marburg.de/fb02/makro/forschung/magkspapers/11-2013_uhl.pdf (Último acceso: 15/03/2018).

Como apunta KEEN,¹⁹⁷ se estimaba que la reforma del 2000 tendría un coste recaudatorio de 62,5 miles de millones de marcos alemanes, que se esperaban recuperar con la reactivación de la economía. En efecto, en el año 2000 la economía alemana se recuperó animada por las reformas fiscales, la expansión de los mercados bursátiles y, en general, por el auge de la economía mundial, pero esta recuperación no duró mucho. En 2001, la subida de los precios del petróleo, el fin de la burbuja de la nueva economía con la crisis de las «punto.com» y los atentados del 11S marcaron el inicio de un periodo recesivo en Estados Unidos que se contagió al resto del mundo. En Alemania, la caída de la actividad económica debido a la recesión y el efecto de las rebajas fiscales hicieron que la recaudación total experimentara una variación del -4,5% en el año 2001, según datos del Ministerio federal de finanzas.¹⁹⁸ Como nos muestra el gráfico 1, entre 2001 y 2005 la recaudación total en Alemania se redujo en torno a 2 puntos porcentuales del PIB.

¹⁹⁷ KEEN, M., "The German Tax Reform of 2000", *International Tax and Public Finance*, Vol. 9, Núm. 5, 2002, pág. 606. Disponible en: <https://link.springer.com/article/10.1023%2FA%3A1020973705217> (Último acceso: 15/03/2018).

¹⁹⁸ MINISTERIO FEDERAL DE FINANZAS DE ALEMANIA (Bundesfinanzministerium), *Kassenmäßige Steuereinnahmen nach Steuerarten in den Kalenderjahren 1998-2001*, Año (n.d.). Disponible en: https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Steuern/Steuerschaetzungen_und_Steuereinnahmen/2-kassenmaessige-steuereinnahmen-nach-steuerarten-1950-bis-2010-anlage10.pdf?__blob=publicationFile&v=3 (Último acceso: 15/03/2018).

Gráfico 1: Recaudación total en Alemania, 1998-2008 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea¹⁹⁹

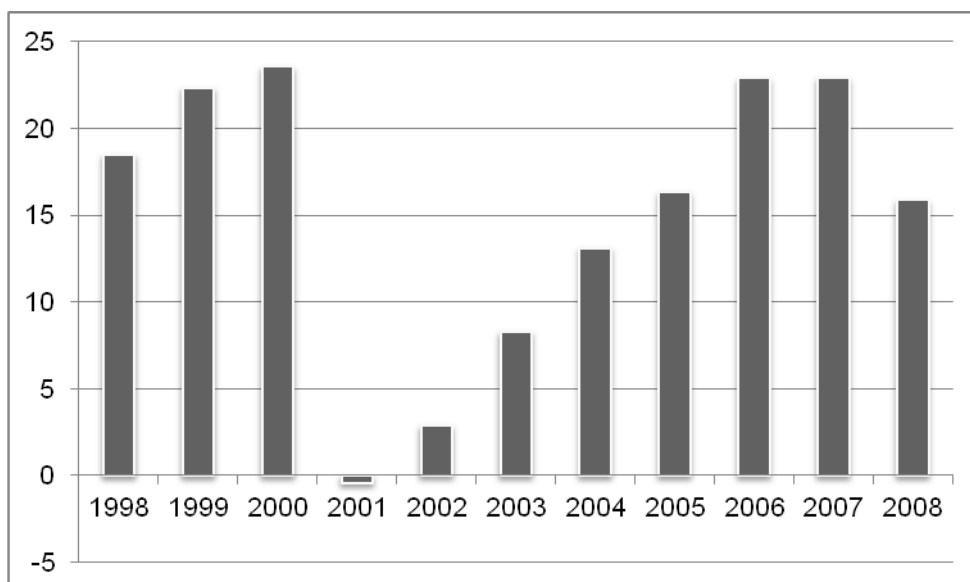
Una parte considerable de la pérdida de recaudación que experimentó Alemania fue consecuencia directa de la reforma del Impuesto sobre Sociedades (*Körperschaftsteuer*), que pasó de recaudar 23.575 millones de euros en el año 2000 a una recaudación de -426 millones de euros en 2001. Como señalan TRUGER y JACOBY,²⁰⁰ la drástica caída de recaudación que sufrió el Impuesto sobre Sociedades (*Körperschaftsteuer*) en el año 2001 se explica por un problema de la reforma: durante un periodo de transición de 15 años las sociedades podían distribuir los beneficios retenidos de ejercicios anteriores y recibir la diferencia entre el antiguo tipo impositivo (más alto) y el nuevo.

¹⁹⁹ COMISIÓN EUROPEA, *Taxation trends in the European Union: 2012 edition*, Luxemburgo, 2012, pp. 182, 184 y 194. Disponible en: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2012/report.pdf (Último acceso: 21/03/2018).

²⁰⁰ Véase TRUGER y JACOBY, "Tax Reforms and Modell Deutschland: lessons from four years of Red-Green tax policy", *op. cit.*, pág. 393.

Tras el desplome de 2001, la recaudación del Impuesto sobre Sociedades (*Körperschaftsteuer*) experimentó un comportamiento al alza entre 2002 y 2005, pero no fue hasta 2006 y 2007, caracterizados por la recuperación económica con un crecimiento del PIB por encima del 3%, cuando este tributo volvió a alcanzar los niveles de recaudación anteriores a la reforma. No obstante, el efecto de la nueva bajada del tipo de gravamen del 25% al 15% introducida por la reforma tributaria de 2008 haría que la recaudación del impuesto se redujera de nuevo en 2008.

Gráfico 2: Recaudación del Impuesto sobre Sociedades (*Körperschaftsteuer*), 1998-2008 (en miles de millones de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio federal de finanzas²⁰¹ y la Oficina federal de estadísticas²⁰²

²⁰¹ MINISTERIO FEDERAL DE FINANZAS DE ALEMANIA (*Bundesfinanzministerium*), *Kassenmäßige Steuereinnahmen nach Steuerarten in den Kalenderjahren 1998-2001*, Año (n.d.). Disponible en: https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Steuern/Steuerschaetzungen_und_Steuereinnahmen/2-kassenmaessige-steuereinnahmen-nach-steuerarten-1950-bis-2010-anlage10.pdf?__blob=publicationFile&v=3 (Último acceso: 15/03/2018).

La pérdida de recaudación que experimentó Alemania entre 2001 y 2005 tuvo como resultado la aparición de déficits públicos por encima del 3% del PIB permitido por el Tratado de Maastricht. Alemania pasó de una situación de superavit de las cuentas públicas en el año 2000 a un déficit público del 3,1% en 2001. El déficit siguió creciendo hasta el 3,9% en 2002, alcanzó un 4,2% en 2003, y se mantuvo por encima del 3% del PIB permitido por el Tratado de Maastricht hasta que los esfuerzos de consolidación fiscal y la mejora de la economía en 2006 y 2007 permitieron reducirlo hasta el 1,7% en 2006 e incluso que se registrara un pequeño superávit del 0,2% en 2007. Como consecuencia de la aparición de los déficits públicos, la deuda pública alemana comenzaría a crecer en 2001 hasta superar el límite del 60% del PIB permitido por el Tratado de Maastricht en 2003.

Para BLÖMER, DOLLS, FUEST, LÖFFLER y PEICHL,²⁰³ la situación precrisis en Alemania se caracteriza por los esfuerzos de consolidación fiscal del gobierno federal para asegurar la sostenibilidad de las finanzas públicas. Como apuntan TRUGER y JACOBY,²⁰⁴ sin el Tratado de Maastricht y el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC), Alemania podría haber optado por aprobar medidas de estímulo para reactivar la economía asumiendo de manera temporal unos déficits más altos. Sin embargo, ante el imperativo de cumplir con el Tratado de Maastricht y el PEC, el gobierno federal se vio obligado a

²⁰² OFICINA FEDERAL DE ESTADÍSTICAS DE ALEMANIA (*Statistisches Bundesamt*), *Steuereinnahmen aus der Körperschaftsteuer in Deutschland von 2002 bis 2016 (in Milliarden Euro)*, 2017. Disponible en: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/235799/umfrage/einnahmen-aus-der-koerperschaftsteuer/> (Último acceso: 15/03/2018).

²⁰³ BLÖMER, M., DOLLS, M., FUEST, C., LÖFFLER, M. y PEICHL, A., *German public finances through the financial crisis*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Discussion Paper, Núm. 15-041, 2015, pág. 8. Disponible en: <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp15041.pdf> (Último acceso: 15/03/2018).

²⁰⁴ Véase TRUGER y JACOBY, "Tax Reforms and Modell Deutschland: lessons from four years of Red-Green tax policy", *op. cit.*, pp. 402-403.

implementar un programa de austeridad en un contexto de desaceleración económica.

Para EICKER-WOLF y TRUGER,²⁰⁵ la combinación de rebajas fiscales con la firme determinación de consolidar los presupuestos hizo mucho daño al crecimiento y al empleo en Alemania en el periodo precrisis. Según HEIN y TRUGER,²⁰⁶ las políticas fiscales llevadas a cabo en Alemania en el periodo 1999-2007, al ser la principal causa de una demanda doméstica insuficiente, afectaron negativamente al crecimiento del PIB real y contribuyeron al elevado desempleo y a la aparición de desequilibrios regionales y globales antes del inicio de la Gran Recesión. En su opinión, los déficits públicos —restringidos por el Tratado de Maastricht y el PEC— no compensaron los superávits del sector privado a medio y largo plazo y, por consiguiente, no contribuyeron a generar una demanda nacional suficiente y a evitar los elevados superávits por cuenta corriente, factores que se encuentran en la raíz de la severidad de la Gran Recesión y de la crisis de la eurozona.²⁰⁷

Como señala BASTASIN,²⁰⁸ el rápido proceso de reestructuración empresarial que experimentó Alemania desde mediados de los 90 y la política

²⁰⁵ EICKER-WOLF, K. y TRUGER, A., *Demystifying a 'shining example': German public finances under the debt break*, Global Labour University, Working Paper, Núm. 21, Berlín, febrero de 2014, pág. 3. Disponible en: http://www.global-labour-university.org/fileadmin/GLU_Working_Papers/GLU_WP_No.21.pdf (Último acceso: 19/03/2018).

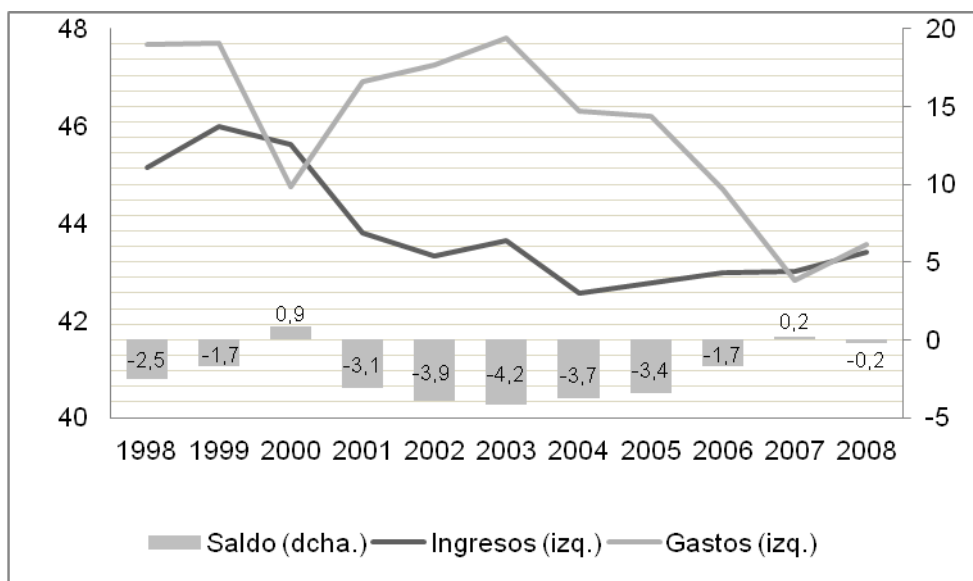
²⁰⁶ HEIN, E. y TRUGER, A., *Future Fiscal and Debt Policies: Germany in the Context of the European Monetary Union*, Berlin School of Economics and Law, Institute for International Political Economy (IPE), Working Paper, Núm. 24, 2013, pág. 14. Disponible en: http://www.ipe-berlin.org/fileadmin/downloads/working_paper/ipe_working_paper_24.pdf (Último acceso: 15/03/2018).

²⁰⁷ Véase el epígrafe 3.4.1. *La crisis en Alemania: Factores determinantes*.

²⁰⁸ BASTASIN, C., *Germany: A global miracle and a European challenge*, *op. cit.*, pág. 39.

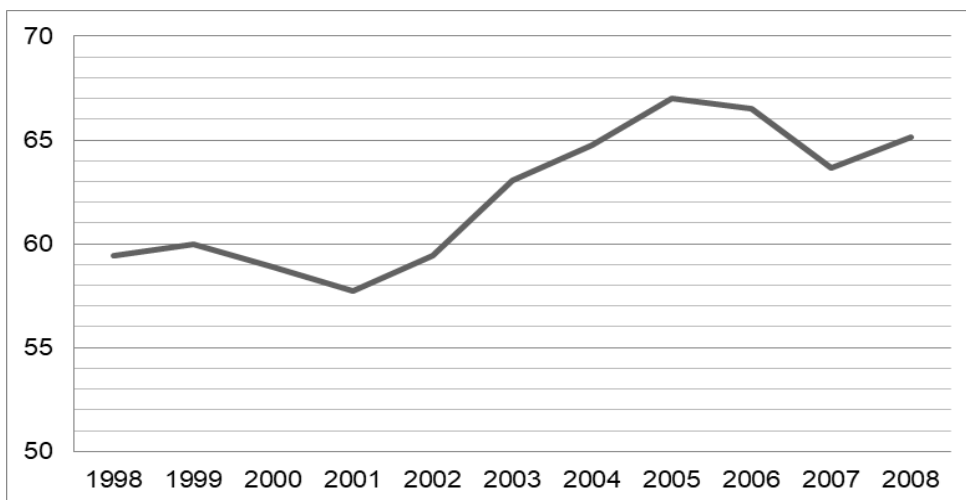
fiscal restrictiva hicieron que se acumularan grandes cantidades de ahorros que fueron redirigidos hacía otros países como España o Irlanda, lo que contribuyó a crear la burbuja inmobiliaria en estos países en los años previos a la Gran Recesión.

Gráfico 3: Superávit/ déficit las cuentas públicas en Alemania, 1998-2008 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI²⁰⁹

Gráfico 4: Deuda pública de Alemania, 1998-2008 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI²¹⁰

²⁰⁹ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicadores: *General government revenue, general government total expenditure & general government net lending/borrowing (percent of GDP, national currency)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

3.4. LA ECONOMÍA ALEMANA DURANTE LA CRISIS

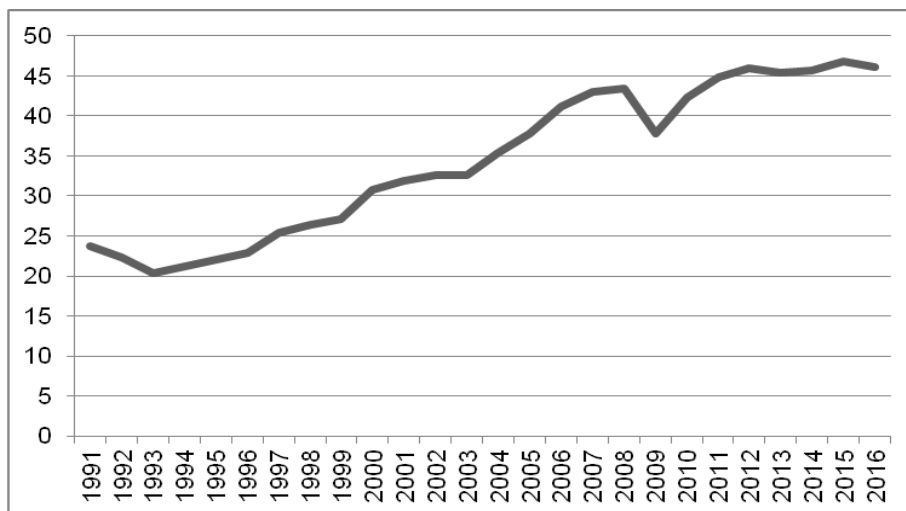
3.4.1. La crisis en Alemania: Factores determinantes

Tras haber crecido por encima del 3% en 2006 y 2007, como consecuencia del inicio de la crisis económica y financiera internacional, la economía alemana se desaceleró en 2008 (+0,8%) y se contrajo un 5,6% en 2009, más que la media de la Unión Europea (-4,2%). Este peor comportamiento de la economía alemana durante la Gran Recesión se explica por el elevado peso de las exportaciones en el PIB, las cuales se desplomaron en 2009 debido a la caída de la demanda global.

Como podemos observar en los gráficos 1 y 2, tras un periodo de debilidad a principios de la década de los 90 debido a la redirección de las mercancías hacia el Este de Alemania y la contracción de la demanda mundial a causa del estallido de la burbuja inmobiliaria en Japón y el inicio de la guerra del Golfo, las exportaciones alemanas se adentraron en una fase de fuerte expansión, lo que hizo que estas pasaran de representar un 23,7% del PIB en 1991 a un 43% en 2007.

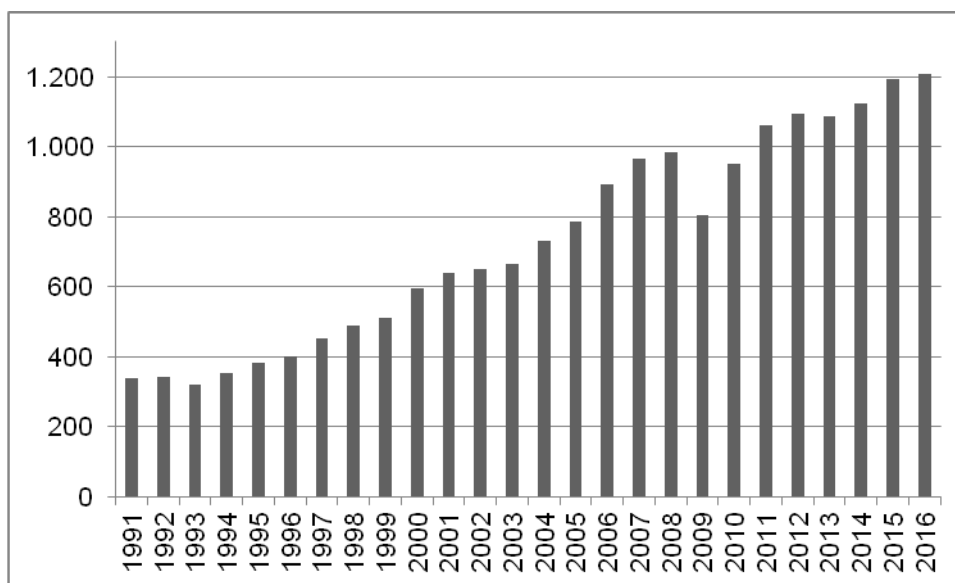
²¹⁰ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *General government gross debt (percent of GDP, national currency)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

Gráfico 1: Exportaciones alemanas, 1991-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial²¹¹

Gráfico 2: Exportaciones alemanas, 1991-2016 (en miles de millones de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Oficina federal de estadísticas de Alemania²¹²

²¹¹ BANCO MUNDIAL, Indicador: *Exports of goods and services (% of GDP)*, World Development Indicators. Datos extraídos el 19/01/2018.

²¹² OFICINA FEDERAL DE ESTADÍSTICAS (*Statistisches Bundesamt*), *Wert der deutschen Exporte von 1991 bis 2016 (in Milliarden Euro)*, febrero de 2017. Disponible

Una serie de factores explican el auge de las exportaciones alemanas:

1) La mejora de la competitividad-precio de las empresas alemanas tras el deterioro que habían experimentado en la primera mitad de la década de los 90 debido al aumento de los costes laborales por el incremento de los salarios y los seguros sociales.²¹³ El proceso de reestructuración empresarial que experimentó el país en la segunda mitad de los años 90 mediante la deslocalización de parte del proceso productivo a otros países vecinos de Europa del Este y la contención salarial en Alemania supusieron una reducción de los costes de las empresas alemanas y, en consecuencia, una mejora de su posición en el mercado global.

Para STORM y NAASTEPAD,²¹⁴ no obstante, el éxito de las exportaciones alemanas —principalmente automóviles, maquinaria y productos químicos— no se explica debido a su competitividad-coste, sino que se debe a una fuerte competitividad tecnológica no basada en el precio. El “*made in Germany*” se ha convertido en sinónimo de calidad y confianza en el mercado mundial.²¹⁵

2) La introducción de la moneda única. En los primeros años desde su introducción, la debilidad del euro frente al dólar contribuyó positivamente al crecimiento de exportaciones alemanas en el mercado global. Además, la imposibilidad de que otros Estados miembros depreciaran sus monedas nacionales frente al marco alemán favoreció el crecimiento de las

en: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/165463/umfrage/deutsche-exporte-wert-jahreszahlen/> (Último acceso: 18/03/2018).

²¹³ Véase REMSPERGER, H., “Economic outlook and economic policy challenges for Germany”, *op. cit.*, pág. 1.

²¹⁴ STORM, S. y NAASTEPAD, C. W. M., *Crisis and Recovery in the German Economy: The Real Lessons*, *op. cit.*, pág. 4.

²¹⁵ Véase el ranking de países: “Made-in-country-index” de 2017 donde Alemania ocupa la primera posición como el país más valorado. Disponible en: <https://www.statista.com/statistics/677973/made-in-country-index-country-ranking/> (Último acceso: 12/12/2017).

exportaciones alemanas hacia otros países europeos (principalmente del sur de Europa) desde el año 1999.²¹⁶

3) El proceso de convergencia de los países de Europa del Este y la integración de China en la economía mundial. Mientras que el intercambio comercial de Alemania con los países de Europa del Este creció de manera considerable entre 1991 y 2003 como consecuencia de la caída del muro de Berlín y la disolución del bloque soviético; fue el comercio con China el que adquirió protagonismo a partir de 2003.²¹⁷ En opinión de LEGRAIN,²¹⁸ Alemania ha tenido suerte ya que sus productos —bienes de equipo, productos de ingeniería y químicos— han sido demandados por China desde principios del siglo XXI en su proceso de industrialización.

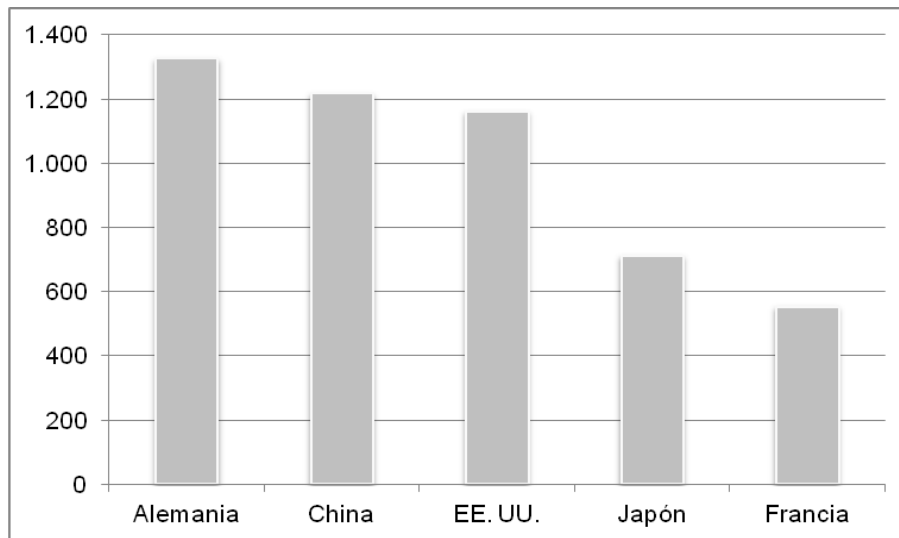
Todos estos factores contribuyeron al auge de las exportaciones alemanas e hizo posible que Alemania fuera el principal exportador de mercancías del mundo en 2007, por delante de países como China, Estados Unidos y Japón (gráfico 3).

²¹⁶ GRÖMLING, M., *Reunification, Restructuring, Recessions and Reforms – The German Economy over the Last Two Decades*, *op. cit.*, pp. 18-19.

²¹⁷ Véase BASTASIN, C., *Germany: A global miracle and a European challenge*, Brookings, *op. cit.*, pág. 12.

²¹⁸ LEGRAIN, P., "Germany's sickly economy", *Europe's World*, primavera de 2015, pág. 48. Disponible en: <http://www.philippelegrain.com/wp-content/uploads/2015/02/Legrain-Europes-World-Germany.pdf> (Último acceso: 08/03/2018).

Gráfico 3: Principales exportadores de mercancías en 2007
(en miles de millones de dólares)



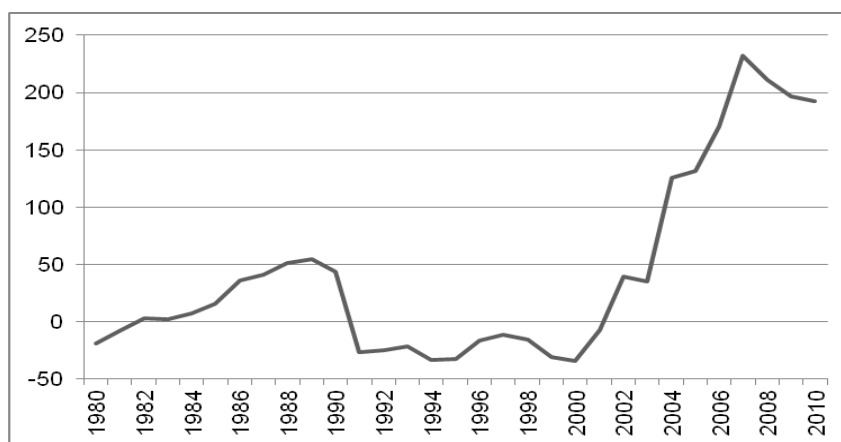
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC²¹⁹

A raíz del estallido de la Gran Recesión de 2008-2009, el éxito de las exportaciones alemanas ha sido objeto de debate por el impacto que ha tenido en la economía mundial al contribuir a la aparición de desequilibrios en Europa y a escala mundial. Así, se apunta al hecho de que las empresas alemanas mejoraron su competitividad-precio en el mercado global gracias a una reducción del coste laboral unitario fruto de la deslocalización de parte del proceso productivo intensivo en mano de obra a países vecinos de Europa del Este con costes salariales más bajos. Este proceso de reducción de costes hizo que los productos de otros países se encarecieran relativamente comparados con los productos alemanes, perjudicando así las importaciones y favoreciendo las exportaciones. Además, la contención salarial en Alemania debilitó el consumo de los hogares alemanes y sus importaciones de

²¹⁹ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, “Leading exporters and importers in world merchandise trade, 2007” en *World trade developments in 2007*, 2008. Disponible en: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2008_e/its08_world_trade_dev_e.htm (Último acceso: 18/03/2018).

productos. La combinación de estos factores contribuyó a un modelo de crecimiento económico basado en las exportaciones y a la aparición de elevados superávits por cuenta corriente en Alemania (gráfico 4).

Gráfico 4: Balanza por cuenta corriente en Alemania, 1980-2010 (en miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI²²⁰

Como señala BLECKER,²²¹ el periodo anterior a la crisis de 2008-2009 se caracteriza a escala global por la aparición de desequilibrios en el comercio internacional y los flujos de capital con algunos países acumulando elevados superávits por cuenta por corriente mientras que otros países registraban los correspondientes déficits.²²² Como nos muestra la tabla 1, los países con

²²⁰ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *Current account balance (billions of U.S. dollars)*, World Economic Outlook, octubre de 2017.

²²¹ BLECKER, R. A., "Economic stagnation in the United States: underlying causes and global consequences", *Brazilian Journal of Political Economy*, Vol. 34, Núm. 4 (137), octubre/ diciembre de 2014. pág. 691. Disponible en: <http://www.scielo.br/pdf/rep/v34n4/v34n4a11.pdf> (Último acceso: 18/03/2018).

²²² El saldo de la cuenta corriente puede definirse como la diferencia entre el valor de las exportaciones y las importaciones de bienes y servicios de un país (aunque también incluye otras partidas como intereses, dividendos y transferencias corrientes, estas suponen normalmente una fracción muy pequeña del total). Así, cuando un país

mayores superávits por cuenta corriente en 2007 fueron China, Alemania y Japón. Por su parte, el país que registró el mayor déficit por cuenta corriente fue Estados Unidos, seguido de España y el Reino Unido.

Tabla 1: Balanza por cuenta corriente en 2007
(en millones de dólares)

China	353.183
Alemania	232.509
Japón	212.138
Reino Unido	-75.043
España	-142.927
EE. UU.	-711.036

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI²²³

Entre 2002 y 2007, Alemania acumuló un superávit por cuenta corriente de 735 miles de millones de dólares que, unidos a los grandes superávits de

registra un superávit significa que exporta más bienes y servicios de los que importa, y cuando registra un déficit que importa más de lo que exporta. Por otro lado, el saldo de la cuenta corriente también puede expresarse como la diferencia entre los ahorros nacionales (públicos y privados) y las inversiones de un país. Que un país registre superávit significa que está financiando al resto del mundo, mientras que un país tenga déficit significa que está recibiendo financiación del resto del mundo. Véase GHOSH, A. y RAMAKRISHNAN, U., *Current Account Deficits: Is There a Problem?*, Fondo Monetario Internacional, 2017. Disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/basics/current.htm> (Último acceso: 11/12/2017).

²²³ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *Current account balance (billions of U.S. dollars)*, World Economic Outlook, octubre de 2017.

China y Japón durante los años previos a la Gran Recesión, supusieron un exceso de ahorros que fluyeron al resto del mundo y ayudaron a crear las burbujas inmobiliarias en países como Estados Unidos, España e Irlanda. En opinión de OBSTFELD y ROGOFF,²²⁴ aunque los desequilibrios globales del periodo precrisis no causaron las burbujas inmobiliarias, sí que fueron un factor decisivo para su aparición. Para STORM y NAASTEPAD,²²⁵ al haber contribuido a financiar la burbuja crediticia en la periferia, Alemania se vio implicada en la génesis de la crisis de la eurozona.

Desde el estallido de la crisis económica y financiera internacional, se ha venido apuntando desde diversos ámbitos acerca de la conveniencia de reequilibrar la demanda mundial en el sentido de que sería necesario que países como China y Alemania redujeran sus enormes superávits por cuenta corriente gastando e invirtiendo más en sus economías domésticas para permitir así que otros países como Estados Unidos y España reduzcan sus déficits.²²⁶ Como podemos observar en el gráfico 5, aunque los superávits por cuenta corriente de Alemania han continuado su tendencia al alza en los últimos años, estos se han moderado tras la Gran Recesión. En el caso español, el déficit por cuenta corriente de los años previos a la crisis dio paso a un superávit en 2013. La atonía de la demanda nacional, la mejora de la competitividad, el mantenimiento de unas condiciones financieras laxas, el abaratamiento del petróleo y la consolidación fiscal son para el Banco de

²²⁴ OBSTFELD, M. y ROGOFF, K., *Global Imbalances and the Financial Crisis: Products of Common Causes*, 2009, pág. 1. Disponible en: https://scholar.harvard.edu/files/rogoff/files/global_imbalances_and_financial_crisis_0.pdf (Último acceso: 18/03/2018).

²²⁵ Véase STORM y NAASTEPAD, *Crisis and Recovery in the German Economy: The Real Lessons*, *op. cit.*, pág. 24.

²²⁶ Véase, por ejemplo, OTERO IGLESIAS, M., "El poder de EE UU y el superávit comercial alemán", *Esglobal*, 25 julio 2017. Disponible en: <https://www.esglobal.org/poder-ee-uu-superavit-comercial-aleman/> (Último acceso: 18/03/2018).

España algunos de los factores que explican el proceso de ajuste que ha experimentado la balanza por cuenta corriente en España desde el inicio de la crisis.²²⁷

Gráfico 5: Balanza por cuenta corriente, 1996-2006
(en miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI²²⁸

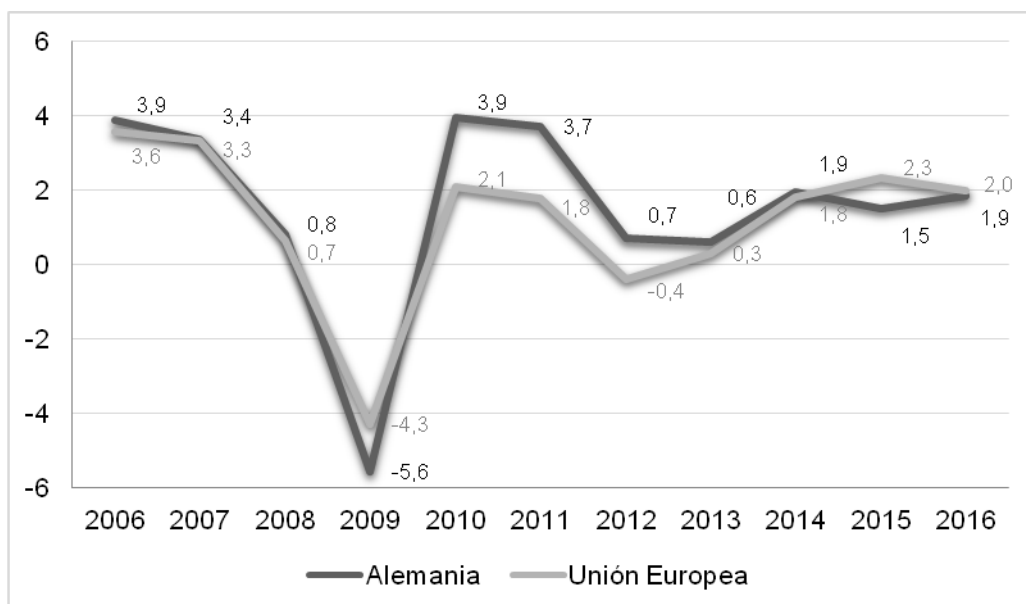
²²⁷ BANCO DE ESPAÑA, "El proceso de ajuste de la balanza por cuenta corriente", en *Informe anual*, 2016, pág. 91. Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/16/Fich/inf2016.pdf> (Último acceso: 18/03/2018).

²²⁸ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *Current account balance (billions of U.S. dollars)*, World Economic Outlook, octubre de 2017.

3.4.2. La evolución del PIB en Alemania

Después de haber registrado unas tasas de variación positivas del 3,9% y 3,4% en 2006 y 2007 respectivamente, el PIB real en Alemania creció menos de un 1% en 2008 y se contrajo un 5,6% en 2009, más que la media de la Unión Europea (-4,2%). No obstante, tras las malas cifras de 2009, el PIB alemán volvió a registrar un crecimiento superior al 3% en 2010 y 2011 (claramente por encima de la media de la Unión Europea) gracias a la recuperación de la demanda global y el efecto de los paquetes de estímulo aprobados en 2008 y 2009.

Gráfico 6: Variación anual del PIB real: Alemania vs. Unión Europea, 2006-2016 (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI²²⁹

Para estimular la demanda nacional y paliar el efecto de la caída de las exportaciones, Alemania respondió a la crisis global con la aprobación de dos paquetes de estímulo, «*Konjunkturpaket I*» y «*Konjunkturpaket II*», en 2008 y 2009 respectivamente. Entre las medidas contempladas en estos paquetes,

²²⁹ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *Gross domestic product (constant prices)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

cabe mencionar los esquemas de reducción de jornada (*Kurzarbeit*) que ayudaron a las empresas alemanas a mantener su plantilla de trabajadores durante la crisis. Estos esquemas, como su propio nombre indica, suponían la reducción (parcial o completa) de la jornada de un trabajador y conllevaban una disminución proporcional de su salario. En compensación por el recorte de su nómina, el trabajador recibía un subsidio estatal (*Kurzarbeitergeld*). De esta manera la figura ofrecía beneficios para el trabajador (que mantenía su empleo), para el empresario (que conservaba a su trabajador), y para el Estado (que se ahorra el pago de prestaciones por desempleo).²³⁰ Además de estas medidas, Alemania aprobó la Ley para la aceleración del crecimiento económico (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*),²³¹ de 22 de diciembre de 2009, que modificó con carácter permanente ciertos aspectos de la tributación empresarial con el objetivo de aliviar la situación de las empresas afectadas por la crisis.²³²

Para HEIN y TRUGER,²³³ aunque los paquetes de estímulo no fueron lo suficientemente rápidos como para poder considerarlos responsables de la rápida recuperación que experimentó la economía alemana en 2010 y 2011, las medidas laborales y de otra índole aprobadas por el gobierno federal en los

²³⁰ Véase FRÖHLICH, M., “La reducción de la jornada (*Kurzarbeit*) y otras medidas del derecho del trabajo frente a la crisis en Alemania”, *Temas laborales: Revista andaluza de trabajo y bienestar social*, Núm. 105, 2010, pp. 49-60. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3367235> (Último acceso: 18/03/2018).

²³¹ *Gesetz zur Beschleunigung des Wirtschaftswachstums*, BGBl. I 2009, 3950.

²³² Véase el epígrafe 8.7. *La fiscalidad empresarial durante la crisis*.

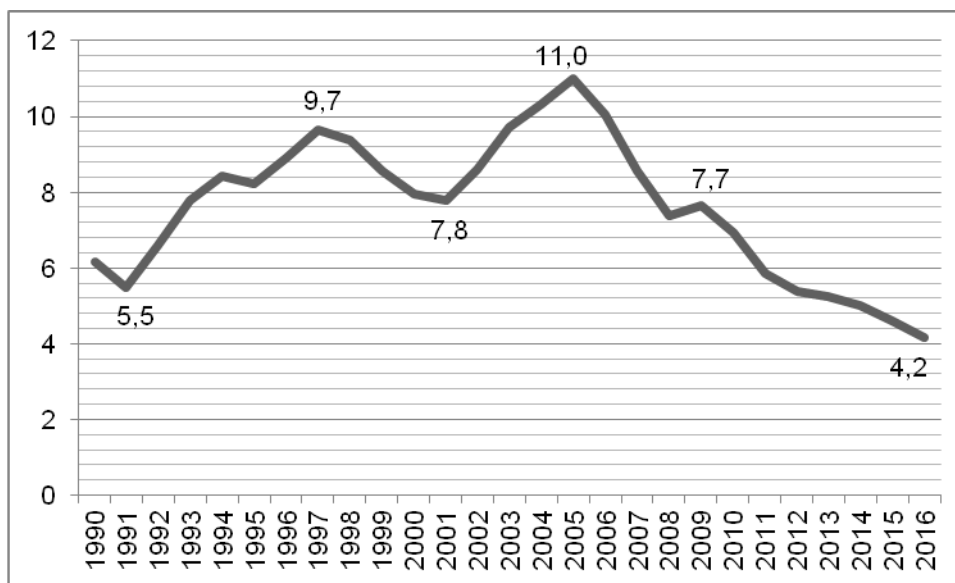
²³³ Véase HEIN, E. y TRUGER, A., *Future Fiscal and Debt Policies: Germany in the Context of the European Monetary Union*, Berlin School of Economics and Law, Institute for International Political Economy (IPE), Working Paper, Núm. 24, 2013, pág. 15. Disponible en: http://www.ipe-berlin.org/fileadmin/downloads/working_paper/ipe_working_paper_24.pdf (Último acceso: 18/03/2018).

años 2008 y 2009 ayudaron a sortear la crisis y a sostener la reactivación de economía cuando la demanda externa se recuperó en 2010.

3.4.3. La evolución del desempleo en Alemania

A pesar de la fuerte caída de las exportaciones y la contracción del PIB en 2009, la crisis económica y financiera internacional pasó por Alemania dejando tan solo un pequeño repunte del desempleo. Como podemos observar en el gráfico 7, tras un leve incremento de la tasa de paro en 2009, el desempleo en Alemania volvió a reducirse en 2010, recuperando así la tendencia a la baja que había comenzado en 2005. Esto ha hecho posible que el desempleo en Alemania disminuya hasta mínimos históricos en los últimos años.

Gráfico 7: Tasa de desempleo en Alemania, 1990-2016 (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI²³⁴

La opinión mayoritaria en Alemania encuentra la explicación al buen comportamiento del mercado de trabajo alemán durante la Gran Recesión de

²³⁴ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *Unemployment rate (percent of total labor force)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

2008-2009 en las llamadas «reformas Hartz», una serie de reformas del mercado laboral que tuvieron lugar entre los años 2003 y 2005, y los esquemas de reducción de jornada (*Kurzarbeit*), los cuales ayudaron a las empresas alemanas a mantener su plantilla de trabajadores durante la crisis. Sin embargo, otras posturas apuntan a una contratación cautelosa durante el *boom* exportador del periodo 2005-2007, como BURDA y HUNT,²³⁵ que aluden a la reticencia de las empresas alemanas a contratar durante el periodo expansivo precrisis por el temor a que este no duraría.

Pese al buen comportamiento del mercado de trabajo alemán durante la crisis de 2008-2009, la política laboral en Alemania no ha estado libre de críticas por su contribución a la precariedad laboral. Mientras que para muchos las reformas Hartz jugaron un papel importante en la recuperación de la economía alemana al hacer el mercado de trabajo más flexible, lo que contribuyó a la reducción del desempleo en Alemania; otros aluden al incremento de la desigualdad salarial y la dualidad del mercado laboral en Alemania. STORM y NAASTEPAD²³⁶ apuntan a una dualidad creciente entre, por un lado, los sectores que se dedican a la manufactura de productos tecnológicamente competitivos en los mercados internacionales que dan empleo a un perfil de trabajadores cualificados bien protegidos por la legislación laboral y los seguros sociales y, por otro lado, una “periferia doméstica” formada por el sector de la construcción y el sector servicios que dan empleo a un perfil de trabajadores menos cualificados y productivos que normalmente trabajan a tiempo parcial y de manera temporal, frecuentemente

²³⁵ Véase BURDA, M. C. y HUNT, J., *What Explains the German Labor Market Miracle in the Great Recession?*, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit (IZA), Discussion Paper, Núm. 5800, junio de 2011, pág. 2. Disponible en: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1877613 (Último acceso: 18/03/2018).

²³⁶ Véase STORM y NAASTEPAD, *Crisis and Recovery in the German Economy: The Real Lessons*, *op. cit.*, pág. 29.

en “*minijobs*”,²³⁷ con poca o ninguna protección legal. Según PUSCH y SEIFERT²³⁸ para un estudio del Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Institut (WSI), la mayoría de los trabajadores en *minijobs* cobran menos del salario mínimo establecido por ley. El informe señala que los “*minijobbers*” no solo cobran un salario generalmente inferior al de otros trabajadores en empleos comparables a tiempo parcial o completo, sino además reciben con frecuencia un trato desigual respecto de su remuneración durante las bajas por enfermedad o el pago de vacaciones.

3.5. LAS FINANZAS PÚBLICAS ALEMANAS DURANTE LA CRISIS

Entre 2001 y 2005, los déficits públicos por encima del 3% del PIB permitido por el Tratado de Maastricht habían sido persistentes en Alemania hasta que los esfuerzos de consolidación fiscal y la mejora de la economía permitieron que el déficit se redujera hasta el 1,7% del PIB en 2006 e incluso se registrara un pequeño superávit del 0,2% del PIB en 2007. No obstante, la crisis económica y financiera irrumpiría en el panorama internacional en 2008 y traería los déficits públicos de vuelta a Alemania. Sin embargo, mientras que España e Irlanda vieron crecer sus déficits de manera vertiginosa tras el estallido de la Gran Recesión, las finanzas públicas alemanas se mostraron

²³⁷ La figura de los “*minijobs*” fue introducida en el mercado laboral alemán en el año 2003. Esta modalidad de contratación se utiliza para empleos a jornada parcial por un salario inferior a los 450 euros mensuales.

²³⁸ Véase PUSCH, T. y SEIFERT, H., *Mindestlohngesetz. Für viele Minijobber weiterhin nur Minilöhne*, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Institut (WSI), Policy Brief, Núm. 9/2017, Düsseldorf, enero de 2017, pág. 2. Disponible en: http://www.boeckler.de/pdf/p_wsi_pb_9_2017.pdf (Último acceso: 18/03/2018). Para un comentario en español sobre el informe del WSI, véase VALERO, C., “La mitad de los alemanes con ‘*minijob*’ cobran menos del salario mínimo”, *El Mundo*, 31 de enero de 2017. Disponible en: <http://www.elmundo.es/economia/2017/01/31/588f745bca4741953a8b4666.html> (Último acceso: 18/03/2018).

más resistentes. Como nos muestra la tabla 1, España e Irlanda registraron déficits del 11% y 13,8% del PIB respectivamente en 2009, año en el que Alemania se posicionó muy por debajo de sus socios europeos con un déficit público del 3,2% del PIB.

Tabla 1: Déficit / deuda públicos (% del PIB)

	País	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Déficit público	Irlanda	1,6	2,8	0,3	-7,0	-13,8	-32,0
	España	1,2	2,2	2,0	-4,4	-11,0	-9,4
	Alemania	-3,4	-1,7	0,2	-0,2	-3,2	-4,2
Deuda pública	Irlanda	26,1	23,6	23,9	42,4	61,5	86,1
	España	42,3	38,9	35,5	39,4	52,7	60,1
	Alemania	67,0	66,5	63,7	65,1	72,6	81,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI²³⁹

El incremento de la deuda pública alemana, que sobrepasó el 70% del PIB en 2009, y el inicio de la crisis de deuda soberana en la eurozona hicieron que Alemania abandonara la política fiscal expansiva que había adoptado en 2008 y 2009 con la aprobación de dos paquetes de estímulo, conocidos como *Konjunkturpaket I* y *Konjunkturpaket II*, y diera un giro a la austeridad en 2010 mediante el llamado *Zukunftspaket*, literalmente “el paquete del futuro”, destinado a reducir el gasto e incrementar los ingresos públicos.

Aunque la mayoría de los países de la zona euro aprobaron medidas encaminadas a la consolidación fiscal de sus presupuestos para reducir los déficits y la creciente deuda pública en un contexto marcado por la crisis de deuda soberana, el alcance de estas medidas en Alemania fue relativamente pequeño en comparación con sus socios europeos.²⁴⁰ Como señalan

²³⁹ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicadores: *General government net lending/borrowing* y *general government gross debt (percent of GDP, national currency)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

²⁴⁰ BLÖMER, M., DOLLS, M., FUEST, C., LÖFFLER, M. y PEICHL, A., *German public finances through the financial crisis*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung

BLÖMER, DOLLS, FUEST, LÖFFLER y PEICHL,²⁴¹ las medidas de consolidación fiscal aprobadas en Alemania redujeron la deuda pública en torno a 3.000 millones de euros en 2010, 10.000 millones de euros en 2012, 15.000 millones de euros en 2013, y 18.000 millones de euros en 2014, lo que supone menos de un 1% del PIB en cada año.

Para BLÖMER, DOLLS, FUEST, LÖFFLER y PEICHL,²⁴² la reducción del gasto público en relación al PIB en Alemania se debió en gran medida al crecimiento del PIB y su rápido retorno a los niveles precrisis y no tanto al efecto de las medidas de consolidación fiscal que simplemente contrarrestaron las medidas expansivas anteriores. Teniendo en cuenta que algunas de las medidas expansivas aprobadas en 2008 y 2009 tenían carácter permanente, el efecto neto combinado de las medidas expansivas y restrictivas fue prácticamente nulo desde 2012.²⁴³

BREUER²⁴⁴ apunta además a la reducción del gasto por intereses de la deuda pública como otro factor que afectó positivamente a las cuentas públicas alemanas. Según el Instituto Leibniz para la Investigación Económica de Halle

(ZEW), Discussion Paper, Núm. 15-041, 2015, pág. 11. Disponible en: <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp15041.pdf> (Último acceso: 15/03/2018).

²⁴¹ Véase BLÖMER, DOLLS, FUEST, LÖFFLER y PEICHL, *German public finances through the financial crisis*, op. cit., pág. 12.

²⁴² Véase BLÖMER, DOLLS, FUEST, LÖFFLER y PEICHL, *German public finances through the financial crisis*, op. cit., pág. 11.

²⁴³ Véase BLÖMER, DOLLS, FUEST, LÖFFLER y PEICHL, *German public finances through the financial crisis*, op. cit., pág. 12.

²⁴⁴ BREUER, C., "Fiscal Consolidation in Germany: Gain without Pain?", *CESIFO Forum*, Vol. 16, Núm. 2, junio de 2015, pág. 51. Disponible en: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/166608/1/cesifo-forum-v16-y2015-i2-p50-53.pdf> (Último acceso: 19/03/2018).

(IWH),²⁴⁵ Alemania ahorró más de 100.000 millones de euros entre 2010 y 2015 gracias a una reducción de 300 puntos básicos de la rentabilidad de los bonos alemanes como consecuencia de la crisis de deuda griega, ya que los inversores buscaron seguridad en los bonos alemanes ante la incertidumbre de los mercados financieros.

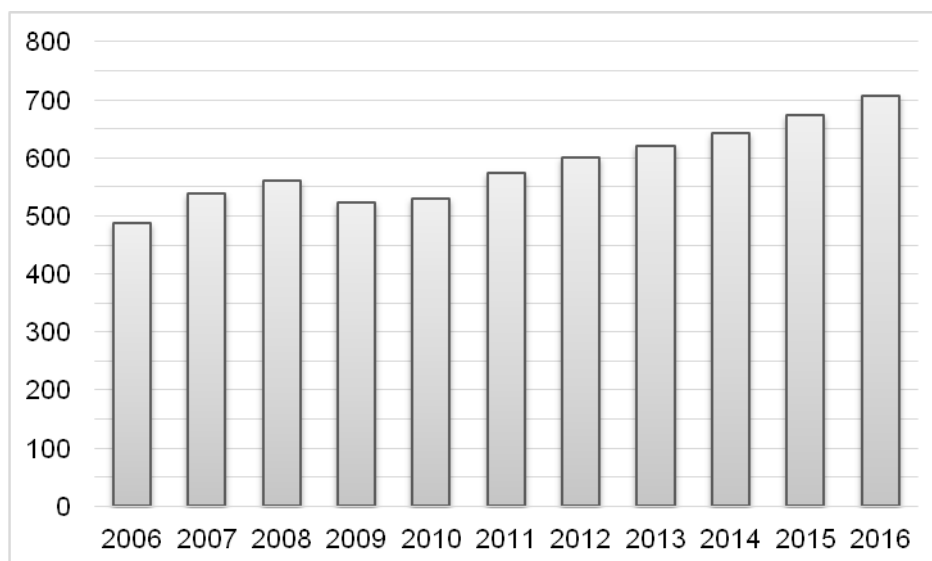
Del lado de los ingresos, como apuntan EICKER-WOLF y TRUGER,²⁴⁶ la vigorosa y rápida recuperación de la economía alemana tuvo efectos muy positivos sobre las finanzas públicas gracias al incremento de la recaudación tributaria y las contribuciones a los seguros sociales. Como podemos apreciar en el gráfico 8, aunque la recaudación tributaria total se contrajo un 6,6% en 2009 como consecuencia de la crisis financiera y económica internacional, Alemania consiguió superar sus niveles precrisis en 2011. A partir de entonces, la recaudación tributaria en Alemania no ha dejado de crecer año tras año hasta superar los 700.000 millones de euros (un 23,6% del PIB)²⁴⁷ en 2016.

²⁴⁵ LEIBNIZ-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG HALLE (IWH) (Ed.), *Germany's benefit from the Greek crisis*, IWH Online, Núm. 7/2015, Halle (Saale) agosto de 2015, pág. 1. Disponible en: http://www.iwh-halle.de/fileadmin/user_upload/publications/iwh_online/io_2015-07.pdf (Último acceso: 19/03/2018).

²⁴⁶ EICKER-WOLF, K. y TRUGER, A., *Demystifying a 'shining example': German public finances under the debt break*, Global Labour University, Working Paper, Núm. 21, Berlín, febrero de 2014, pág. 7. Disponible en: http://www.global-labour-university.org/fileadmin/GLU_Working_Papers/GLU_WP_No.21.pdf (Último acceso: 19/03/2018).

²⁴⁷ EUROSTAT, *Government finance statistics – Summary tables (data 1995-2016)*, Luxemburgo, 2017, pág. 42.

Gráfico 8: Recaudación tributaria total en Alemania, 2006-2016 (en miles de millones de euros)

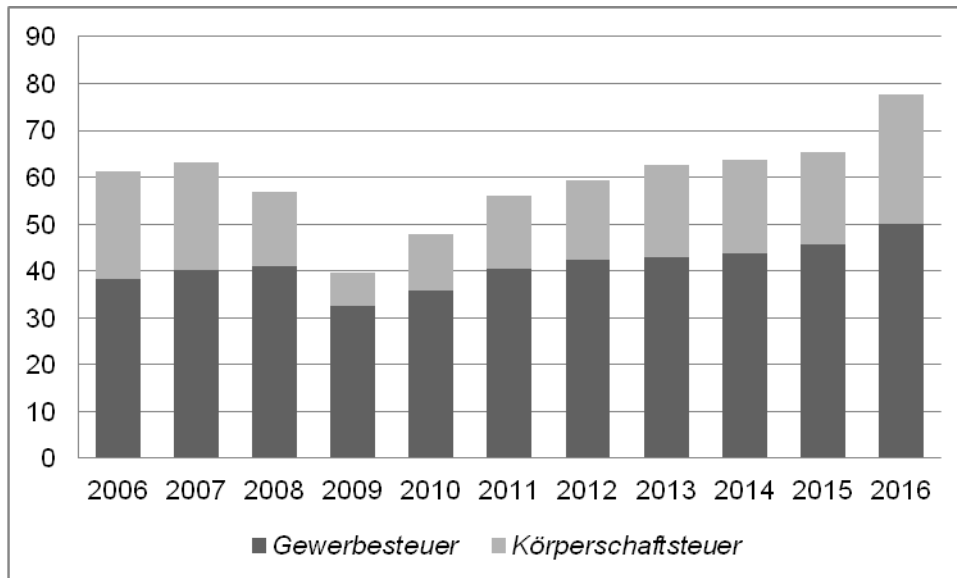


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Oficina federal de estadísticas²⁴⁸

Como podemos observar en el gráfico 9, aunque la recaudación de los tributos que gravan el beneficio societario en Alemania, el Impuesto sobre Sociedades (*Körperschaftsteuer*) y el Impuesto sobre Actividades Económicas (*Gewerbesteuer*), sufrió un importante retroceso durante la crisis económica y financiera de 2008-2009, especialmente la recaudación del Impuesto sobre Sociedades que se redujo un 30,8% y un 54,8% en 2008 y 2009 respectivamente, esta comenzó a recuperarse a partir de 2010 hasta llegar a superar los 77 mil millones de euros (un 11% de la recaudación total) en 2016, una cifra muy por encima de sus niveles precrisis.

²⁴⁸ OFICINA FEDERAL DE ESTADÍSTICAS DE ALEMANIA (Statistisches Bundesamt), *Steuereinnahmen insgesamt in Deutschland von 2002 bis 2016 (in Milliarden Euro)*, 2017. Disponible en: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/75423/umfrage/steuereinnahmen-in-deutschland-seit-1999/> (Último acceso: 15/03/2018).

Gráfico 9: Recaudación de los tributos que gravan el beneficio societario en Alemania, 2006-2016 (en miles de millones de euros)

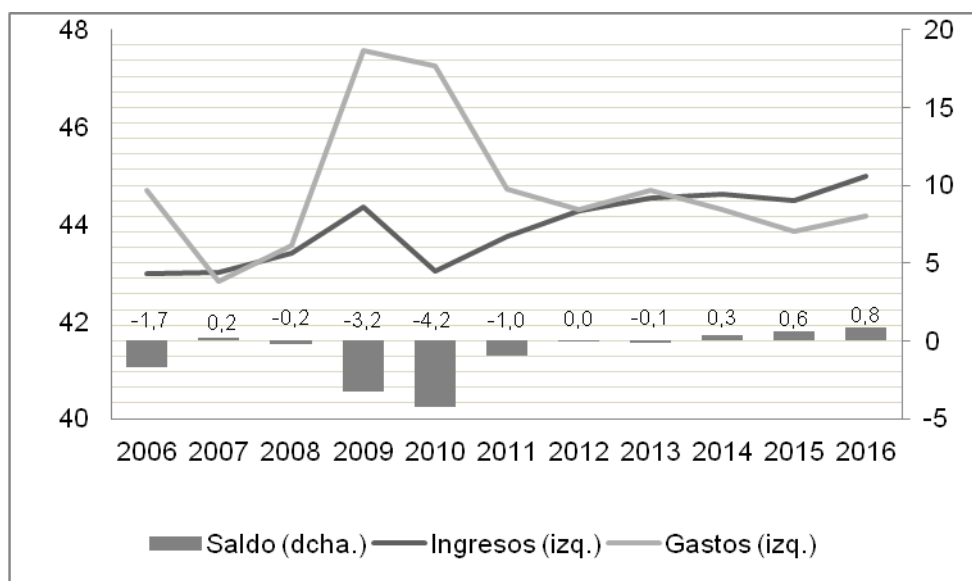


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Oficina federal de estadísticas²⁴⁹

Todos los factores anteriormente mencionados contribuyeron a la consolidación de los presupuestos públicos en Alemania. Como resultado, el país germano se encuentra en una solida posición presupuestaria que le ha permitido acumular superávits públicos desde finales de 2014 (gráfico 10) y reducir la deuda pública hasta el 68,1% del PIB en 2016 (gráfico 11).

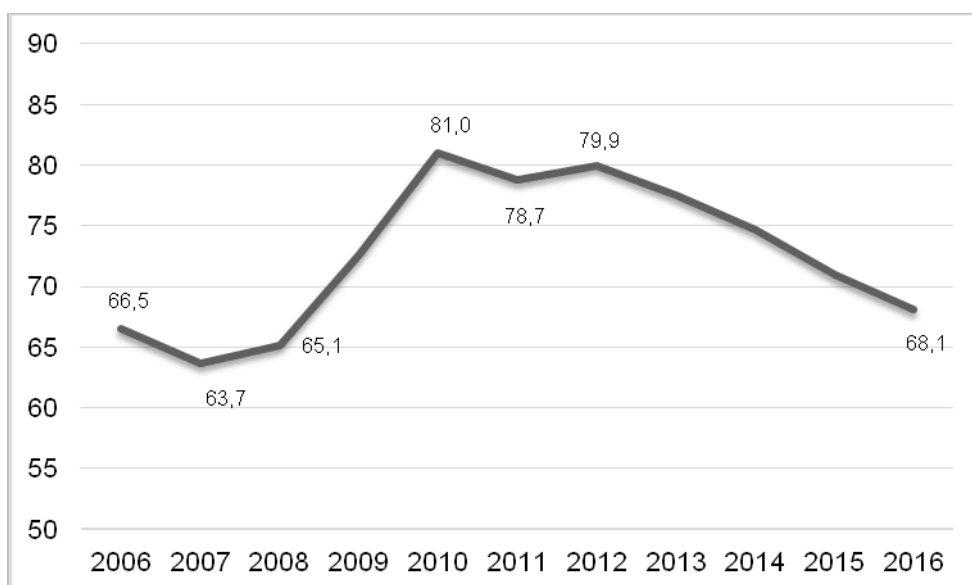
²⁴⁹ OFICINA FEDERAL DE ESTADÍSTICAS DE ALEMANIA (*Statistisches Bundesamt*), *Steuereinnahmen aus der Körperschaftsteuer in Deutschland von 2002 bis 2016 (in Milliarden Euro)*, 2017. Disponible en: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/235799/umfrage/einnahmen-aus-der-koerperschaftsteuer/> y “Steuereinnahmen aus der Gewerbesteuer in Deutschland von 2002 bis 2016 (in Milliarden Euro)”, 2017. Disponible en: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/77610/umfrage/einnahmen-aus-der-gewerbesteuer-seit-1999/> (Último acceso: 28/03/2018).

Gráfico 10: Superávit/ déficit de las cuentas públicas en Alemania, 2006-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI²⁵⁰

Gráfico 11: Deuda pública en Alemania, 2006-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI²⁵¹

²⁵⁰ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicadores: *General government revenue, general government total expenditure & general government net lending/borrowing (percent of GDP, national currency)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

Pese al éxito de la política de consolidación fiscal en Alemania de los últimos años, esta no ha estado exenta de críticas. Desde diversos ámbitos se ha venido apuntando a la conveniencia de que Alemania aumente su gasto público en inversiones —especialmente en infraestructuras y educación— e incluso registre pequeños déficits públicos para contribuir al crecimiento económico de la eurozona. Para EICKER-WOLF y TRUGER,²⁵² bajo la superficie de un presupuesto equilibrado se esconden deficiencias estructurales motivadas por las rebajas fiscales del pasado, excesivas en su opinión, que han hecho que se descuiden inversiones esenciales en educación, investigación e infraestructuras en Alemania. En su opinión, la política fiscal alemana se encuentra atrapada en un círculo vicioso en el que los recortes de los servicios públicos reducen la voluntad de los ciudadanos de pagar impuestos y estos demandan mayores rebajas fiscales, las rebajas fiscales merman la recaudación y a su vez tienen como resultado más recortes de los servicios públicos. Por ello, estos autores consideran que es deseable alejarse de este círculo vicioso y adentrarse en un “círculo virtuoso” donde un mayor nivel de servicios públicos junto con una estructura de financiación del Estado que sea percibida como justa por la ciudadanía tengan como resultado un fortalecimiento de la voluntad de los ciudadanos de pagar impuestos que permita a su vez mejorar los servicios públicos.²⁵³ Las estadísticas parecen darles la razón: Mientras que los ingresos públicos en Alemania en relación al PIB se sitúan ligeramente por encima de la media de la Unión Europea en 2015 y 2016 (gráfico 12), los gastos públicos se encuentran casi 3 y 2 puntos porcentuales por debajo de la media de sus socios europeos en 2015 y 2016

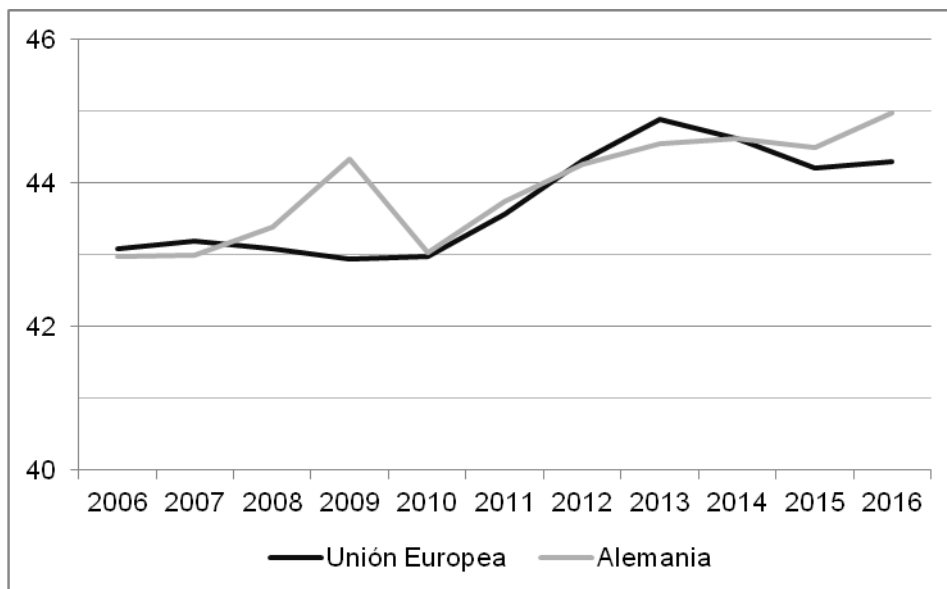
²⁵¹ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *General government gross debt (percent of GDP, national currency)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

²⁵² Véase EICKER-WOLF y TRUGER, *Demystifying a ‘shining example’: German public finances under the debt break*, *op. cit.*, pp. 1-2.

²⁵³ Véase EICKER-WOLF y TRUGER, *Demystifying a ‘shining example’: German public finances under the debt break*, *op. cit.*, pág. 23.

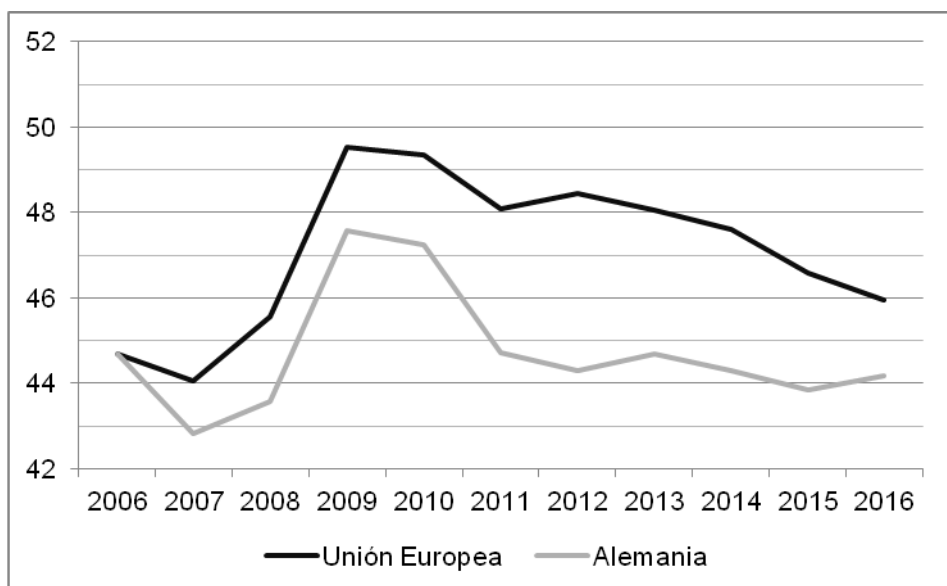
respectivamente (gráfico 13), lo que deja margen de maniobra para un incremento moderado del gasto público en Alemania.

Gráfico 12: Ingresos públicos: Alemania vs. UE, 2006-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat²⁵⁴

Gráfico 13: Gastos públicos: Alemania vs. UE, 2006-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat²⁵⁵

²⁵⁴ EUROSTAT, Indicador: *Total general government revenue, percentage of gross domestic product (GDP)* [gov_10a_main]. Datos extraídos el 11/03/2018.

²⁵⁵ EUROSTAT, Indicador: *Total general government expenditure, percentage of gross domestic product (GDP)* [gov_10a_main]. Datos extraídos el 11/03/2018.

CAPÍTULO 4: LA ECONOMÍA IRLANDESA ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DE LA CRISIS ECONÓMICA Y FINANCIERA INTERNACIONAL DE 2008-2009

4.1. INTRODUCCIÓN

Tras casi dos décadas en las que Irlanda había experimentado un extraordinario crecimiento económico que le había hecho ganarse el sobrenombre de «el tigre celta» por analogía con las pujantes economías del sudeste asiático,²⁵⁶ la Gran Recesión llegó a Irlanda y golpeó con fuerza su economía. El inicio de las turbulencias en los mercados financieros y el estallido de la burbuja inmobiliaria provocaron una brusca caída de la actividad económica en Irlanda. El país se vio gravemente afectado por la paralización del sector de la construcción, la crisis del sector bancario y el deterioro de las finanzas públicas. En un breve periodo de tiempo, Irlanda pasó de ser considerada «el tigre celta» a formar parte de la lista de los PIGS.²⁵⁷

Irlanda y España, aunque cada país con sus peculiaridades, vivieron un proceso de expansión y recesión similares. Ambos Estados experimentaron un periodo de intenso crecimiento económico acompañado de una burbuja inmobiliaria y crediticia en los años previos a la Gran Recesión. La introducción del euro, la bajada de los tipos de interés y el fácil acceso a la financiación exterior fueron factores que al combinarse fomentaron la burbuja inmobiliaria en estos países. Hasta 2007, el *boom* de la construcción se manifestó en las cuentas públicas en forma de unos elevados ingresos que desaparecieron con

²⁵⁶ Véase FAGAN, H., "Globalization and Culture: Placing Ireland", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Núm. 581, 2002, pág. 138. Disponible en: <http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/000271620258100112> (Último acceso: 15/03/2018).

²⁵⁷ PIGS es un acrónimo de "*Portugal, Ireland/Italy, Greece and Spain*" que se hizo popular en la prensa anglosajona para referirse a estos países, generalmente con un cariz despectivo, a raíz de la crisis de deuda soberana en la eurozona. Véase, por ejemplo, la noticia: "Europe's PIGS: Country by country", *BBC News*, 2010. Disponible en: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/8510603.stm> (Último acceso: 21/01/2018).

el inicio de la Gran Recesión y estallido de la burbuja inmobiliaria. El resultado fue un grave deterioro de las finanzas públicas en ambos países.

La brusca caída de la recaudación tributaria y el aumento del gasto público debido al incremento del desempleo y las operaciones de rescate a la banca privada perjudicaron seriamente el estado de las finanzas públicas irlandesas. Aunque las cuentas públicas habían registrado superávits en los años previos al inicio de la Gran Recesión, estos pronto dieron paso a déficits públicos por encima del 3% del PIB permitido por el Tratado de Maastricht y el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC), lo que dio lugar a la apertura de un procedimiento de déficit excesivo contra Irlanda en 2009.²⁵⁸ Como consecuencia de los elevados déficits, la deuda pública irlandesa comenzó a crecer de manera vertiginosa a partir de 2008. Ante la gravedad de su situación, Irlanda tuvo que recurrir al plan de rescate financiero de la Unión Europea y el Fondo Monetario Internacional en 2010.²⁵⁹

Debido al rápido deterioro que experimentaron sus finanzas públicas desde el estallido de la Gran Recesión, Irlanda tuvo que descartar el uso de políticas de estímulo para contrarrestar los efectos negativos de la crisis sobre la economía, a diferencia de otros países como España y Alemania; y desde finales de 2008 se vio obligada a aprobar medidas destinadas a la consolidación de sus presupuestos. No obstante, aunque España e Irlanda se decantaron por estrategias fiscales completamente diferentes en 2008-2009, la política fiscal de los dos países se alineó a raíz del inicio de la crisis de deuda

²⁵⁸ Véase CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA, "Decisión del Consejo de 27 de abril de 2009 sobre la existencia de un déficit excesivo en Irlanda (2009/416/CE)", *Diario Oficial de la Unión Europea*, 2009. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009D0416&from=ES> (Último acceso: 11/03/2018).

²⁵⁹ Véase, por ejemplo, la noticia: "Irlanda pide el rescate de Europa y aprueba un drástico recorte social", *El País*, 22 de noviembre de 2010. Disponible en: https://elpais.com/economia/2010/11/21/actualidad/1290328374_850215.html (Último acceso: 14/03/2018).

soberana en la eurozona. La rebaja de la calificación del riesgo de la deuda soberana por parte de las agencias de *rating* y el comportamiento de los mercados de deuda tuvieron como resultado un endurecimiento de las medidas de consolidación fiscal en Irlanda y un giro a la austeridad de la política fiscal española en 2010.²⁶⁰

Desde el inicio de la Gran Recesión, los esfuerzos de consolidación fiscal en Irlanda se plasmaron en una serie de presupuestos austeros que combinaron recortes del gasto público con medidas encaminadas a incrementar los ingresos. No obstante, a pesar de la crisis y los años de austeridad, Irlanda mantuvo el tipo de gravamen general del Impuesto sobre Sociedades en el 12,5%, uno de los más bajos de la Unión Europea. Esto y otros factores, tales como que Irlanda sea un país de habla inglesa, lo que resulta una gran ventaja para las empresas estadounidenses; el efecto “clúster” o de aglomeración, relacionado con la presencia de otras empresas del sector en el país; la existencia de mano de obra cualificada; y las buenas comunicaciones entre Irlanda y el continente europeo por mar y aire hacen que Irlanda sea un país muy atractivo para las inversión extranjera. Además, con el objetivo de mantenerse entre los destinos preferidos por las empresas multinacionales, Irlanda introdujo la denominada *Knowledge Development Box* (KDB). En virtud de este incentivo fiscal, en vigor desde 1 de enero de 2016, los beneficios procedentes de los activos de propiedad intelectual de una sociedad tributan a un tipo de gravamen efectivo del 6,25%.

Aunque Irlanda fue uno de los Estados de la Unión Europea que más afectados se vio por la crisis económica y financiera, el país ha conseguido resurgir de sus cenizas. Tras años de ajustes, Irlanda fue el primer país europeo en salir del programa de rescate de la Unión Europea y el Fondo

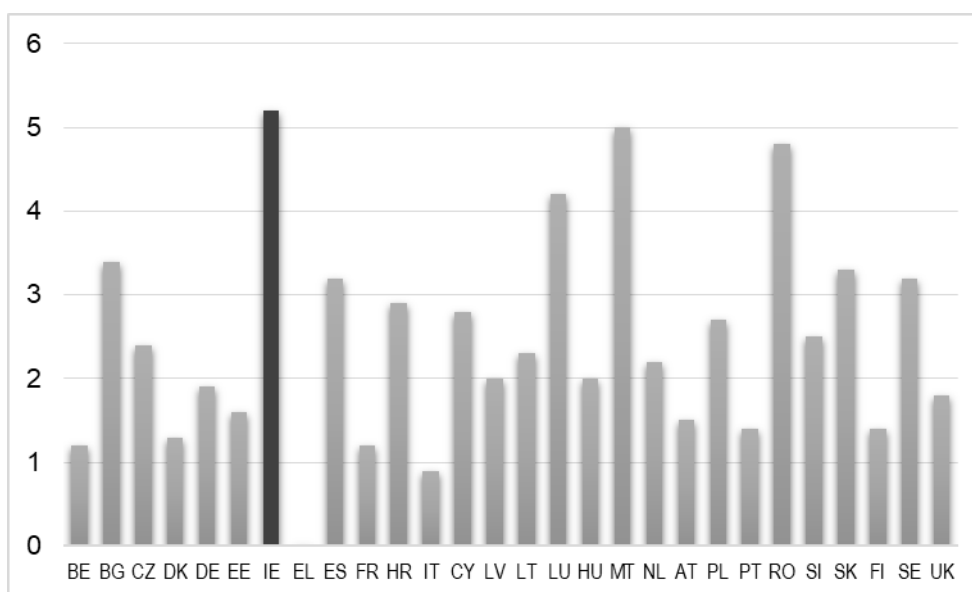
²⁶⁰ Véase DELLEPIANE, S. y HARDIMAN, N., *The New Politics of Austerity: Fiscal Responses to the Economic Crisis in Ireland and Spain*, UCD Geary Institute, Discussion paper series, Dublín, 2012, pág. 30. Disponible en: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2013238 (Último acceso: 15/03/2018).pdf (Último acceso: 15/03/2018).

Monetario Internacional a finales de 2013.²⁶¹ Desde entonces, la economía irlandesa ha crecido por encima de la media de la Unión Europea. Tras una cifra récord de crecimiento por encima del 20% en 2015,²⁶² Irlanda volvió a ser la economía de la Unión Europea que más creció en 2016 (gráfico 1). Ante este escenario cabe preguntarse qué medidas tomó Irlanda para salir de la crisis y si su recuperación podría servir de ejemplo para otros países europeos como España. Para buscar respuesta a estas preguntas, en este capítulo analizaremos la evolución de la economía y la política fiscal en Irlanda antes y después de la Gran Recesión.

²⁶¹ Véase PÉREZ, C. y MISSÉ, A., "Irlanda es el primer país europeo en salir del rescate de la troika", *La Vanguardia*, 15 de diciembre de 2013. Disponible en: <http://www.lavanguardia.com/economia/20131215/54395558039/irlanda-primer-salir-rescate-troika.html> (Último acceso: 14/03/2018).

²⁶² Resultado de la reubicación a Irlanda de propiedad intelectual por parte de las empresas multinacionales, cuya explotación engordó las cifras del PIB de ese año. Véase OCDE, *Irish GDP up by 26.3% in 2015?*, París, 2016. Disponible en: <https://www.oecd.org/std/na/Irish-GDP-up-in-2015-OECD.pdf> (Último acceso: 23/01/2018).

Gráfico 1: Crecimiento anual del PIB real en los Estados miembros de la Unión Europea en 2016, (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat²⁶³

4.2. LA ECONOMÍA IRLANDESA ANTES DE LA CRISIS

4.2.1. Fases de la economía irlandesa

KUMMER²⁶⁴ distingue 3 etapas en la evolución de la economía de Irlanda desde su independencia del Reino Unido en 1921 hasta el estallido de la crisis económica y financiera internacional en 2008:

²⁶³ EUROSTAT, *National accounts and GDP. Statistics explained*, 2017. Disponible en: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/National_accounts_and_GDP (Último acceso: 12/03/2018).

²⁶⁴ KUMMER, A. P., "Pro-Business but Anti-Economy? Why Ireland's Staunch Protection of its Corporate Tax Regime is Preventing a Celtic Phoenix from Rising from the Ashes of the Celtic Tiger", *Brooklyn Journal of Corporate, Financial & Commercial Law*, Vol. 9, 2014, pág. 286. Disponible en: <https://brooklynworks.brooklaw.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1022&context=bjcfl> (Último acceso: 15/03/2018).

1. Post-independencia (1922-1972). Tras un periodo marcado por una política económica proteccionista y un proceso de industrialización rezagado, Irlanda abandonó el proteccionismo y optó por la apertura de la economía al comercio internacional. Para ello, Irlanda introdujo un incentivo fiscal a la exportación en 1956 con el objetivo de fomentar el desarrollo empresarial.

2. Europeización (1972-1987). Tras la admisión de Irlanda a la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1973, Irlanda inició una nueva etapa en la que su economía se abrió al mercado europeo. El incentivo fiscal a la exportación fue sustituido por un incentivo para las empresas manufactureras en 1980. En el plano económico, este periodo se caracterizó por un lento crecimiento de la economía como consecuencia de la crisis energéticas de 1973 y 1979.

3. *Boom* económico (1987-2007). Irlanda experimentó un periodo de *boom* económico sin precedentes que le llevó a ganarse el sobrenombre de «el tigre celta» por analogía con las pujantes economías del sudeste asiático. En el plano fiscal, el incentivo para las empresas de manufactura sería eliminado y en su lugar el tipo general del Impuesto sobre Sociedades se vería reducido hasta el 12,5% a partir de 2003.

4.2.2. Post-independencia (1922-1972)²⁶⁵

Tras su independencia del Reino Unido en 1922, Irlanda buscó la autosuficiencia de su economía, basada en la agricultura de pequeña escala, las exportaciones de productos primarios al Reino Unido y las manufacturas para un mercado nacional de menos de 3 millones de habitantes. Para ello, Irlanda optó por una política proteccionista mediante la introducción de barreras

²⁶⁵ Para el desarrollo de este epígrafe se ha seguido básicamente a DORGAN, S., *How Ireland Became the Celtic Tiger*, The Heritage Foundation, 23 de junio de 2006, pp. 2-4. Disponible en: <https://www.heritage.org/europe/report/how-ireland-became-the-celtic-tiger> (Último acceso: 15/03/2018).

comerciales con la finalidad de favorecer así la producción nacional frente a las importaciones.

Hacia mediados de los años 50 resultaba evidente que la política proteccionista no estaba dando los resultados deseados. El estancamiento económico de Irlanda y la corriente de emigrantes que abandonaban el país contrastaban con la rápida recuperación que estaban experimentando otros países europeos en el periodo postguerra. Ante esta situación, la política proteccionista se abandonó y se optó por la apertura de la economía al comercio internacional. Así, con el objetivo de fomentar el desarrollo empresarial, se introdujo un incentivo fiscal a la exportación (*Export Profits Tax Relief —EPTR*)²⁶⁶ en 1956. La Ley de Finanzas (miscelánea) de 1956²⁶⁷ (en sus secciones 10 a 15) estableció una exención del 50% de los beneficios derivados de la exportación de bienes manufacturados en Irlanda, que se vería ampliada al 100% por la sección 16 de Ley de Finanzas de 1957.²⁶⁸ Para BARRY,²⁶⁹ el origen del actual régimen irlandés caracterizado por el bajo tipo del Impuesto sobre Sociedades se remonta a este incentivo fiscal a la exportación.

Como parte de esta nueva política de apertura al exterior, Irlanda decidió reducir sus aranceles a la importación a principios de los años 60 y comenzó a negociar un acuerdo de libre comercio con el Reino Unido, que fue firmado en 1965. En 1967 Irlanda se uniría al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Por su parte, la Autoridad de Desarrollo Industrial (*Industrial Development Authority —IDA*) buscó la inversión empresarial fuera de las fronteras de Irlanda en sectores con buenas

²⁶⁶ También conocido como *Export Sales Relief* (ESR).

²⁶⁷ *Finance (Miscellaneous Provisions) Act, 1956* (Núm. 47, 1956).

²⁶⁸ *Finance Act, 1957* (Núm. 20, 1957).

²⁶⁹ BARRY, F., “Politicians, the bureaucracy and economic policymaking over two crises: the 1950s and today”, *Statistical and Social Inquiry Society of Ireland*, Vol. XLII, 2012-13, pág. 81.

perspectivas de futuro, tales como la informática, los productos farmacéuticos y la tecnología médica.²⁷⁰

Para PEET,²⁷¹ la estrecha relación de Irlanda con la inversión extranjera directa se remonta precisamente a la década de los 60. Las empresas extranjeras, principalmente estadounidenses, comenzaron a instalarse en Irlanda atraídas por factores como el ser un país de habla inglesa, los bajos costes laborales y el incentivo fiscal a la exportación. La farmacéutica estadounidense Pfizer, que estableció su primera planta en Irlanda en 1969, era una de las 350 empresas extranjeras presentes en Irlanda hacia el año 1970.²⁷²

4.2.3. Europeización (1972-1987)

Irlanda, Reino Unido y Dinamarca se unieron a la CEE en 1973. La entrada en la CEE supuso el acceso de las empresas irlandesas a un mercado mucho más amplio, lo cual les permitió diversificar y alejarse de su dependencia en las exportaciones al Reino Unido.²⁷³ Para PEET,²⁷⁴ el prometedor inicio de esta nueva etapa fue boicoteado por la escalada de los precios del petróleo en 1973 y 1979 y unas políticas económicas inadecuadas para hacer frente al periodo de crisis internacional. El resultado fue un aumento de la inflación, el desempleo y un lento crecimiento de la economía. Entre 1980 y 1986, el gasto público pasó del 54% al 62% del Producto Nacional Bruto

²⁷⁰ Véase DORGAN, *How Ireland Became the Celtic Tiger*, *op. cit.*, pág. 5.

²⁷¹ PEET, J., "The luck of the Irish. A survey of Ireland", *The Economist*, 16 de octubre de 2004, pág. 2. Disponible en: <http://www.economist.com/sites/default/files/special-reports-pdfs/3260992.pdf> (Último acceso: 15/03/2018).

²⁷² Véase DORGAN, *How Ireland Became the Celtic Tiger*, *op. cit.*, pág. 3.

²⁷³ Véase DORGAN, *How Ireland Became the Celtic Tiger*, *op. cit.*, pág. 4.

²⁷⁴ Véase PEET, "The luck of the Irish. A survey of Ireland", *op. cit.*, pág. 2

(PNB) y la deuda pública se incrementó desde el 87% al 120% del PNB a la vez que los déficits públicos superaban el 10% del PNB.²⁷⁵

Con el objetivo de estimular la economía y hacer frente al elevado desempleo y los déficits públicos, fue aprobada la Ley de Finanzas de 1980.²⁷⁶ Tras la entrada de Irlanda en la CEE se había puesto en tela de juicio la compatibilidad del incentivo fiscal a la exportación con el mercado común, ya que este discriminaba entre las ventas en el mercado nacional y las exportaciones a otros Estados miembros. Para dar respuesta a esta situación, el incentivo fiscal a la exportación fue abolido²⁷⁷ y sustituido por un incentivo para las empresas manufactureras (*Relief in Relation to Certain Income of Manufacturing Companies*).²⁷⁸ La Ley de Finanzas de 1980, en sus secciones 38 a 51, establecía un tipo impositivo del 10% para las actividades de manufactura (frente a un tipo estándar del 50%),²⁷⁹ aplicable desde el 1 de enero de 1981 hasta el 31 de diciembre de 2000. Posteriormente, la Ley de Finanzas de 1990²⁸⁰ extendería su aplicación hasta el 31 de diciembre de 2010.²⁸¹

²⁷⁵ Véase DORGAN, *How Ireland Became the Celtic Tiger*, op. cit., pág. 6.

²⁷⁶ *Finance Act*, 1980 (Núm. 14, 1980).

²⁷⁷ Se establece un periodo transitorio de aplicación de 10 años que se extiende hasta 1990.

²⁷⁸ Incentivo también conocido como *manufacturing relief*.

²⁷⁹ CÁMARAS DEL OIREACHTAS, *Report on Ireland's Relationship with Global Corporate Taxation Architecture*, 2014, pág. 7. Disponible en: <https://www.oireachtas.ie/parliament/media/committees/finance/Report---Global-Corporate-Taxation-Final.pdf> (Último acceso: 15/03/2018).

²⁸⁰ *Finance Act*, 1990 (Núm. 10, 1990).

²⁸¹ Sección 41 de la Ley de Finanzas de 1990.

4.2.4. *Boom económico (1987-2007)*

Irlanda recibió el sobrenombre del «tigre celta» en 1994 cuando su extraordinario crecimiento económico fue comparado con las pujantes economías de los tigres del sudeste asiático.²⁸² Para 1995, Irlanda se había convertido en la economía europea que más rápido estaba creciendo.²⁸³ Para PEARLSTEIN,²⁸⁴ la historia de «el tigre celta» comienza con una pequeña y pobre nación que usó de forma maestra los incentivos fiscales y su entrada en la Unión Europea para atraer a las empresas multinacionales tras un periodo de crisis financiera en la década de los 80. La transición de Irlanda es remarcable: mientras que en 1987 el PIB per cápita de Irlanda se situaba en el 69% de la media de la UE-15, este había alcanzado el 136% para el año 2003; el desempleo pasó de unos valores superiores al 15% en 1987 al 4% en 2003; y la deuda pública se redujo del 112% del PIB en 1987 a valores cercanos al 30% en 2003.²⁸⁵

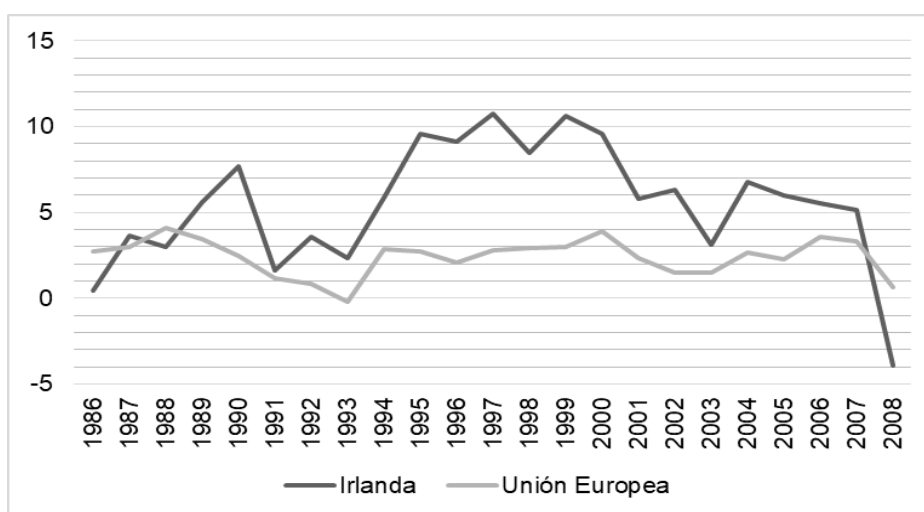
²⁸² FAGAN, H., "Globalization and Culture: Placing Ireland", *op. cit.*, pág. 138.

²⁸³ POYNER, J., "Investing in Ireland: The Enticement of U.S. High-Tech Industry to the Emerald Isle", *The Transnational Lawyer*, Vol. 10, 1997, pág. 197. Disponible en: <https://scholarlycommons.pacific.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1467&context=globe> (Último acceso: 15/03/2018).

²⁸⁴ PEARLSTEIN, S., "Can Ireland's Celtic Tiger Roar Again?", *Washington Post*, 16 de agosto de 2013. Disponible en: https://www.washingtonpost.com/business/can-irelands-celtic-tiger-roar-again/2013/08/16/1462304c-0460-11e3-a07f-49ddc7417125_story.html (Último acceso: 15/03/2018).

²⁸⁵ Véase PEET, "The luck of the Irish. A survey of Ireland", *op. cit.*, pág. 2.

Gráfico 1: Crecimiento anual del PIB real, Irlanda vs. Unión Europea 1986-2008 (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI²⁸⁶

PEET²⁸⁷ señala una serie de factores que cambiaron el rumbo de Irlanda desde 1987, entre los que podemos destacar:

1. La consolidación fiscal y monetaria. Irlanda comenzó a reducir su gasto público, los impuestos y su endeudamiento. En 1987 Irlanda reanudó el dialogo social y los sindicatos aceptaron una contención salarial a cambio de rebajas fiscales y una mayor influencia política. Además, otros factores como la devaluación de la moneda nacional en 1993 y los bajos tipos de interés tras la introducción de la moneda única en 1999 ayudaron a estimular la economía irlandesa.

2. Las ayudas europeas. Los estudios sobre el impacto de los fondos estructurales en el crecimiento económico de Irlanda apuntan a una contribución del 0,5% anual en la década de los 90, lo que supone una

²⁸⁶ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *Gross domestic product (constant prices)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

²⁸⁷ Véase PEET, "The luck of the Irish. A survey of Ireland", *op. cit.*, pp. 2-4.

contribución modesta teniendo en cuenta un crecimiento medio anual del PIB del 6,9% durante esta década.²⁸⁸

3. La creación del mercado único europeo. El acceso a un mercado más amplio benefició a las empresas irlandesas e incrementó el atractivo de Irlanda para las empresas extracomunitarias.

4. El *boom* de la inversión extranjera directa. Irlanda ha tenido mucho éxito atrayendo a la inversión extranjera directa, especialmente de Estados Unidos. Entre 1994 y 2004, Irlanda acaparó el 25% de toda la nueva inversión de Estados Unidos en la Unión Europea.²⁸⁹ Entre las empresas más prominentes en el panorama internacional presentes en Irlanda desde 1989 se encuentran Apple, Intel y Microsoft.

5. Educación. La disponibilidad de trabajadores cualificados en los campos de la ciencia, la ingeniería y los estudios empresariales fue un factor crucial para las empresas que decidían invertir en Irlanda.

Por su parte, COLEMAN²⁹⁰ identifica una serie de factores externos: (como la creación del mercado único europeo y los fondos estructurales que

²⁸⁸ BARRY, F., BRADLEY, J. y HANNAN, A., "The Single Market, The Structural Funds and Ireland's Recent Economic Growth," *Journal of Common Market Studies*, Vol. 39, Núm. 3, 2001, pág. 549. Disponible en: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/1468-5965.00302> (Último acceso: 26/03/2018).

²⁸⁹ MIKICIUK, M., "Foreign Direct Investment Success In Ireland: Can Poland Duplicate Ireland's Economic Success Based On Foreign Direct Investment Policies?", *University of Miami International and Comparative Law Review*, Vol. 14, 2006, pág. 94. Disponible en: <https://repository.law.miami.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1066&context=umicl> (Último acceso: 15/03/2018).

²⁹⁰ COLEMAN, M. J., "The Republic of Ireland's Economic Boom: Can the Emerald Isle Sustain Its Exponential Growth", *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, Vol. 21, 2000, pp. 837-845. Disponible en:

Irlanda recibió de la Unión Europea) e internos (como la disponibilidad de mano de obra cualificada, la creación de la IDA y la existencia de un régimen fiscal atractivo para los inversores extranjeros) que al combinarse dieron lugar al *boom* de la economía irlandesa en este periodo. Para COLEMAN,²⁹¹ aunque todos estos factores fueron importantes en el desarrollo de Irlanda, la fiscalidad empresarial ejerció un rol crucial en el proceso de cambio de la economía irlandesa, sin el cual no se podría entender el auge del sector de la alta tecnología en el país.

Para fomentar el sector emergente de la alta tecnología, el incentivo a las actividades de manufactura fue ampliado paulatinamente para abarcar las actividades propias del sector. Así, el incentivo fue extendido a los servicios informáticos de procesamiento de datos y de desarrollo de software en 1984,²⁹² a los servicios técnicos o de consultoría relacionados con el procesamiento de datos y el desarrollo de software en 1989,²⁹³ y a la manufactura y reparación de equipos informáticos y subconjuntos, siempre que estos hubieran sido manufacturados por la sociedad en cuestión o una sociedad vinculada, en 1990.²⁹⁴ Estas sucesivas modificaciones hicieron posible que la mayoría de las empresas del sector de la alta tecnología pudieran calificarse como "manufactureras" y, en consecuencia, les resultara de aplicación el incentivo a

[https://www.law.upenn.edu/journals/jil/articles/volume21/issue4/Coleman21U.Pa.J.Int'l Econ.L.833\(2000\).pdf](https://www.law.upenn.edu/journals/jil/articles/volume21/issue4/Coleman21U.Pa.J.Int'l Econ.L.833(2000).pdf) (Último acceso: 15/03/2018).

²⁹¹ Véase COLEMAN, "The Republic of Ireland's Economic Boom: Can the Emerald Isle Sustain Its Exponential Growth", *op. cit.*, pág. 845.

²⁹² Véase la sección 45 (b) de Ley de Finanzas de 1984 (Finance Act, 1984/ Núm. 9, 1984).

²⁹³ Véase la sección 22 (b) de la Ley de Finanzas de 1989 (Finance Act, 1989/ Núm. 10, 1989).

²⁹⁴ Véase la sección 41 (b) de la Ley de Finanzas de 1990 (Finance Act, 1990/ Núm. 10, 1990).

las actividades de manufactura, lo que les permitía tributar a un 10%.²⁹⁵ Efectivamente este incentivo sirvió para atraer a las empresas de alta tecnología. La lista de empresas estadounidenses con presencia en Irlanda desde 1989 incluye a Intel, Microsoft, Dell, Apple y Oracle.²⁹⁶

HONOHAN²⁹⁷ identifica dos fases de crecimiento bien diferenciadas dentro de este periodo de auge económico de la economía irlandesa:

1. Desde finales de la década de los ochenta hasta el año 2000, la economía irlandesa creció gracias al fuerte impulso de las exportaciones. Gracias a las elevadas tasas de crecimiento de sus exportaciones durante este periodo, Irlanda se había posicionado como una de las economías más abiertas del mundo hacia el cambio de milenio.²⁹⁸

Esta fase comenzó hacia finales de los años 80 cuando Irlanda consiguió atajar su endeudamiento excesivo a través de una contención del gasto público y negoció una serie de acuerdos sociales que contemplaban una moderación salarial a cambio de concesiones en el impuesto sobre la renta, lo

²⁹⁵ Véase POYNER, "Investing in Ireland: The Enticement of U.S. High-Tech Industry to the Emerald Isle", *op. cit.*, pág. 213.

²⁹⁶ FIGURA, P. O., "European Union Tax Rate Harmony: An Unattainable and Detrimental Goal", *New English Journal of International & Company Law*, Vol. 8, 2002, pág. 137. Disponible en: http://ibrian.net/navon/paper/European_Union_Tax_Rate_Harmony__An_Unattainable.pdf?paperid=2315747 (Último acceso: 15/03/2018).

²⁹⁷ HONOHAN, P., *What went wrong in Ireland?*, Trinity College Dublin, 2009, pág. 2. Disponible en: <https://www.tcd.ie/Economics/staff/phonohan/What%20went%20wrong.pdf> (Último acceso: 15/03/2018).

²⁹⁸ BYRNE, S. y O'BRIEN, M., "The changing nature of Irish exports: Context, causes and consequences", Central Bank of Ireland, *Quarterly Bulletin*, Núm. 2, abril de 2015, pág. 59. Disponible en: <https://www.centralbank.ie/docs/default-source/publications/quarterly-bulletins/quarterly-bulletin-signed-articles/the-changing-nature-of-irish-exports.pdf?sfvrsn=4> (Último acceso: 15/03/2018).

cual se unió la devaluación monetaria de 1986 para impulsar la economía irlandesa hacia la convergencia con sus socios europeos.

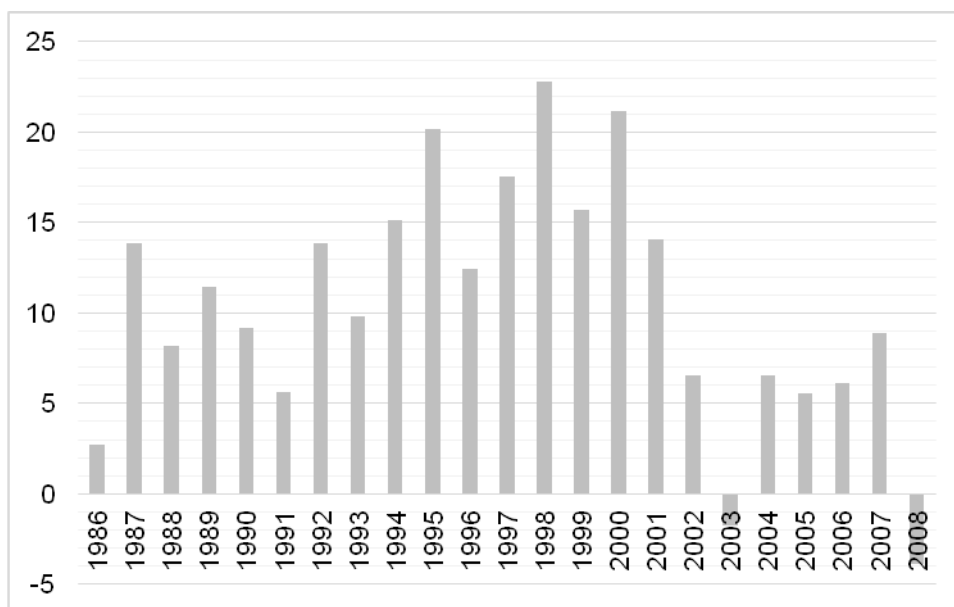
2. Aproximadamente desde el año 2000 el crecimiento basado en las exportaciones dio paso a un *boom* inmobiliario. La bajada de los tipos de interés y las corrientes migratorias hacia Irlanda alimentaron el auge del sector de la construcción hasta el inicio de la Gran Recesión.

Para PEARLSTEIN,²⁹⁹ Irlanda comenzó a perder el rumbo en el año 2001 tras el estallido de la burbuja tecnológica. La crisis de la «puntocom» y el inicio de la Guerra de Iraq tras los atentados del 11 de septiembre de 2001 contrajeron la demanda global, lo que afectó negativamente a las exportaciones irlandesas. Las tasas de crecimiento de dos dígitos que habían caracterizado la década anterior dieron paso a un crecimiento más moderado de las exportaciones de bienes y servicios en Irlanda entre 2002 y 2007 (gráfico 2).³⁰⁰ Como resultado, las exportaciones irlandesas fueron perdiendo peso en el PIB a partir de 2002 (gráfico 3).

²⁹⁹ Véase PEARLSTEIN, "Can Ireland's Celtic Tiger Roar Again?", *op. cit.*

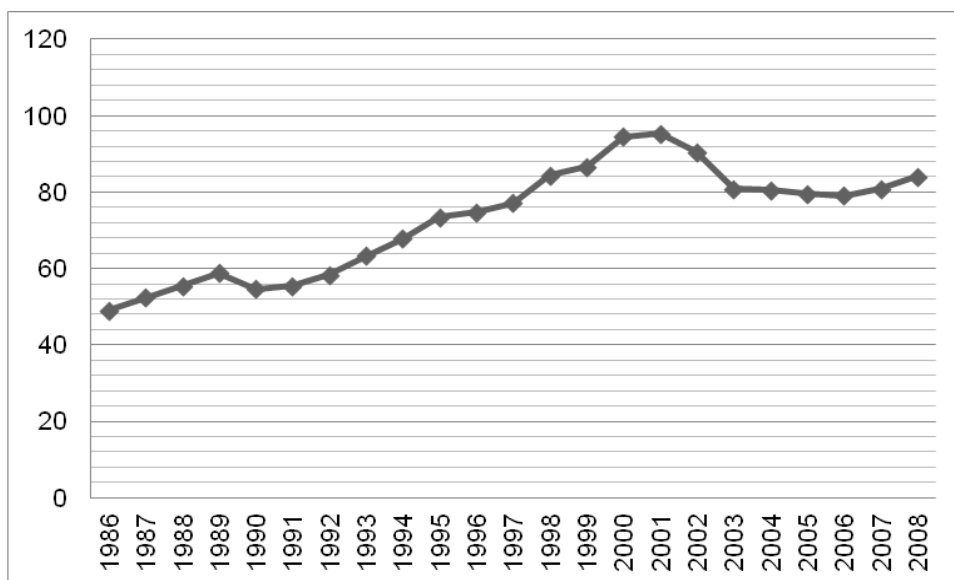
³⁰⁰ Véase BYRNE Y O'BRIEN, "The changing nature of Irish exports: Context, causes and consequences", *op. cit.*, pág. 59.

Gráfico 2: Crecimiento anual de las exportaciones de bienes y servicios en Irlanda, 1986-2008 (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI³⁰¹

Gráfico 3: Exportaciones de bienes y servicios en Irlanda, 1986-2008 (% del PIB)

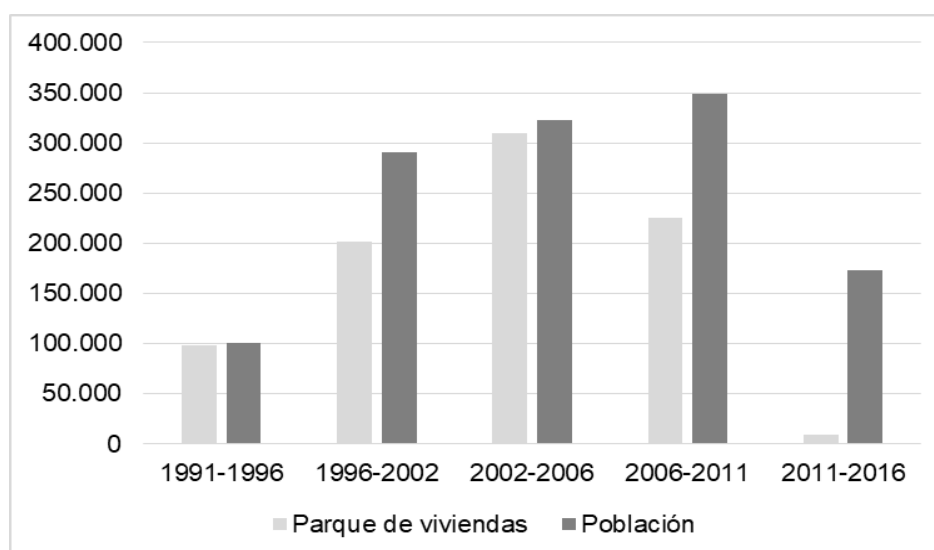


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial³⁰²

³⁰¹ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *Volume of exports of goods and services (percent change)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

En lugar de utilizar la ocasión para revisar el modelo económico y encaminarse hacia un crecimiento más sostenible basado en un fortalecimiento de la industria doméstica, que se había quedado regazada a la sombra de las empresas multinacionales, Irlanda se volcó hacia el ladrillo.³⁰³ El crecimiento de la población gracias a las corrientes migratorias y el acceso a la financiación a unos tipos de interés históricamente bajos hicieron que la demanda de vivienda creciera, lo cual tuvo como resultado un auge del sector de la construcción sin precedentes. Según datos de la Oficina central de estadísticas (CSO), el parque de viviendas en Irlanda creció un 21,2% entre 2002 y 2006. En este periodo, la población se incrementó en 322.645 personas y se construyeron 309.560 viviendas.

Gráfico 4: Variación del parque de viviendas y de la población en Irlanda



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Oficina central de estadísticas de Irlanda (CSO)³⁰⁴

³⁰² BANCO MUNDIAL, Indicador: *Exports of goods and services (% of GDP)*, World Development Indicators, Datos extraídos el 19/01/2018.

³⁰³ Véase KUMMER, "Pro-Business but Anti-Economy? Why Ireland's Staunch Protection of its Corporate Tax Regime is Preventing a Celtic Phoenix from Rising from the Ashes of the Celtic Tiger", *op. cit.*, pp. 291-292.

³⁰⁴ CENTRAL STATISTICS OFFICE (CSO), *Census of Population 2016 - Profile 1 Housing in Ireland*, 2016. Disponible en:

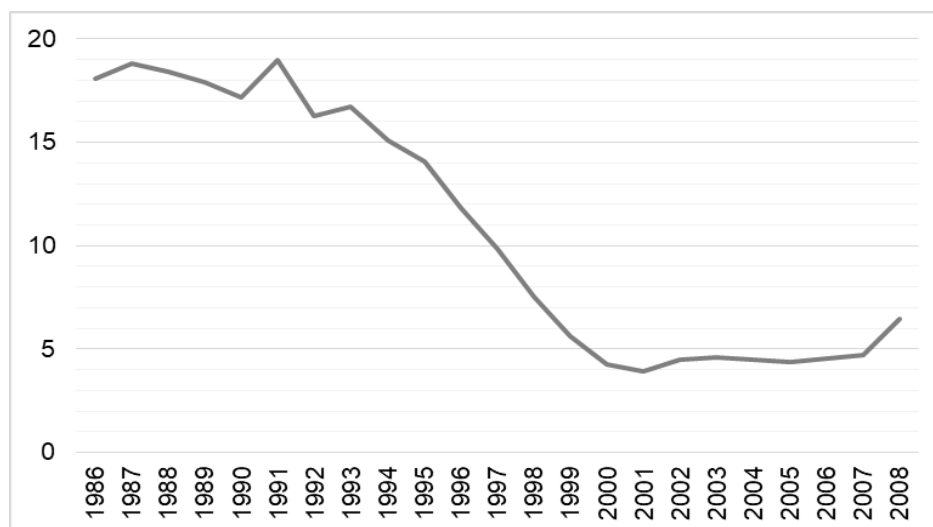
Como señala PEET,³⁰⁵ la bajada de los tipos de interés asociada a la introducción de la moneda única en 1999 supuso un exceso de estímulo para una economía que de por sí estaba creciendo rápidamente. El resultado fue un recalentamiento de la economía. Los bajos tipos de interés y la disponibilidad de crédito propiciaron un aumento de los créditos hipotecarios y al consumo de las familias que trajo consigo un incremento de la inflación y una escalada de los precios de la vivienda, que se cuadruplicaron entre 1996 y 2007. Desde el año 2000 Irlanda se volvió menos competitiva, pero el empuje del sector de la construcción daba la apariencia de una economía robusta. El *boom* inmobiliario mantendría la era del pleno empleo y la buena marcha de las finanzas públicas en Irlanda hasta el estallido de la Gran Recesión.

Como podemos ver en el gráfico 5, tras un pico al alza a principios de los años 90 en un contexto económico internacional marcado por el estallido de la burbuja inmobiliaria en Japón y el inicio de la Guerra del Golfo, la tasa de desempleo en Irlanda se redujo desde unos niveles cercanos al 20% a principios de los años 90 hasta unos niveles por debajo del 5% en 2003, donde se mantuvo hasta 2007 gracias a la buena marcha de la economía y el auge del sector de la construcción.

<http://www.cso.ie/en/releasesandpublications/ep/p-cp1hii/cp1hii/hs/> (Último acceso: 17/01/2018).

³⁰⁵ Véase PEET, “The luck of the Irish. A survey of Ireland”, *op. cit.*, pág. 4

Gráfico 5: Tasa de desempleo en Irlanda, 1986-2008 (%)

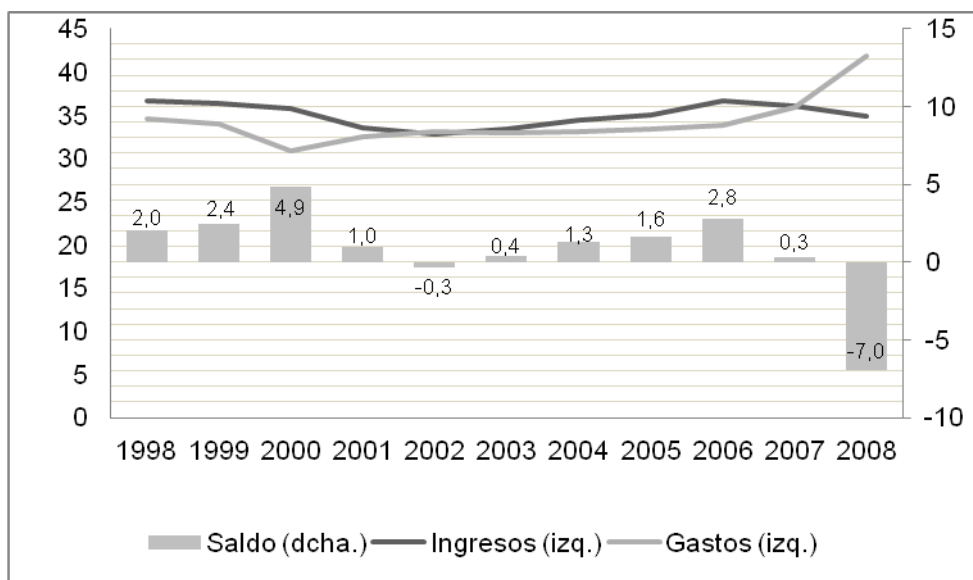


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI³⁰⁶

Durante los años previos al inicio de la Gran Recesión, los ingresos procedentes del boom inmobiliario tuvieron como resultado un incremento de la recaudación tributaria gracias al aumento de las transacciones de compra-venta y la subida de los precios de los inmuebles. Los ingresos extraordinarios procedentes de la burbuja inmobiliaria llenaron las arcas del Estado haciendo posible que las cuentas públicas arrojaran superávits en los años previos a la Gran Recesión (gráfico 6) mientras que la deuda pública se redujo hasta unos niveles por debajo del 30% del PIB (gráfico 7).

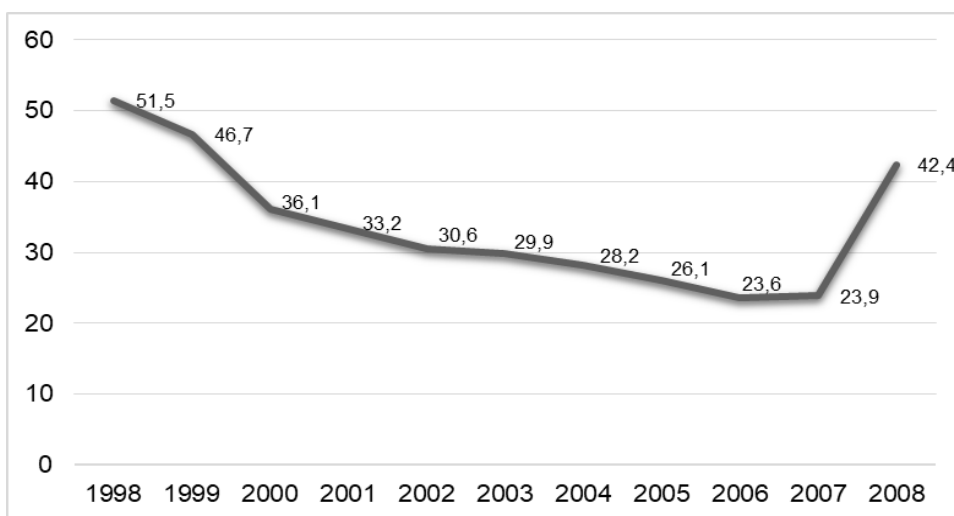
³⁰⁶ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *Unemployment rate (percent of total labor force)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

Gráfico 6: Déficit/ superávit de las cuentas públicas en Irlanda, 1998-2008 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI³⁰⁷

Gráfico 7: Deuda pública en Irlanda, 1998-2008 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI³⁰⁸

³⁰⁷ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicadores: *General government revenue, general government total expenditure & general government net lending/borrowing (percent of GDP, national currency)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

4.3. LA ECONOMÍA IRLANDESA DURANTE LA CRISIS

4.3.1. La crisis en Irlanda: Factores determinantes

En 2008, la combinación de una serie de factores externos e internos provocó el inicio de una grave crisis inmobiliaria, bancaria, fiscal y financiera en Irlanda. La sensibilidad de la economía irlandesa a la contracción de la demanda global —debido al elevado peso de las exportaciones en el PIB y la integración vertical de una buena parte de la industria irlandesa en las cadenas de producción globales de las principales empresas multinacionales— junto con el estallido de la burbuja inmobiliaria y crediticia hicieron que Irlanda se mostrara muy vulnerable ante la crisis de 2008-2009.³⁰⁹

Para HONOHAN,³¹⁰ las semillas de la crisis en Irlanda se sembraron hacia 1999 con la introducción de la moneda única. En su opinión, la pertenencia de Irlanda a la eurozona contribuyó al *boom* inmobiliario y al deterioro de la competitividad en Irlanda. Los bajos tipos de interés y la supresión del riesgo de los tipos de cambio que trajo la moneda única facilitaron el *boom* en Irlanda. Además, la insensibilidad del tipo de cambio y de los tipos de interés a los acontecimientos domésticos suprimió el freno tradicional externo y las señales de aviso que alertaran sobre el recalentamiento de la economía doméstica. Por otro lado, la ampliación de la Unión Europea contribuyó al auge inmobiliario a través de los movimientos migratorios hacia Irlanda, principalmente desde los países de Europa del Este, que contribuyeron al crecimiento de la demanda de vivienda.

Según HONOHAN, aunque estos desequilibrios podrían haberse dado en Irlanda fuera de la eurozona, la pertenencia de Irlanda a la UEM contribuyó a que se desatendieran asuntos nacionales como la política fiscal, la regulación

³⁰⁸ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *General government gross debt (percent of GDP, national currency)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

³⁰⁹ Véase HONOHAN, P., *What went wrong in Ireland?*, op. cit., pág. 1.

³¹⁰ Véase HONOHAN, *What went wrong in Ireland?*, op. cit., pp. 6-7.

de los bancos y la negociación de salarios centralizada. En su opinión, Irlanda falló al no disponer de un sistema fiscal robusto, un mecanismo para asegurar que los salarios se mantuvieran en línea con los niveles internacionales y una regulación adecuada del sector bancario.

Por su parte, WHELAN³¹¹ apunta al papel de (i) la política fiscal en el desarrollo de la burbuja inmobiliaria al fomentar la especulación inmobiliaria a través de los incentivos fiscales, y (ii) la regulación irlandesa, que no puso límites a los préstamos hipotecarios ni a la financiación de los desarrollos urbanísticos por parte de las entidades de crédito.

4.3.2. La evolución del PIB en Irlanda

El inicio de las turbulencias en los mercados financieros y el estallido de la burbuja inmobiliaria provocaron una brusca caída de la actividad económica en Irlanda. La economía irlandesa pasó de crecer por encima del 5% en 2006 y 2007 a registrar una contracción del 3,9% y 4,6% en 2008 y 2009 respectivamente. Tras estas malas cifras, el PIB comenzaría a crecer tímidamente en 2010. A pesar de la austeridad presupuestaria, el incremento del desempleo y los problemas financieros de hogares y empresas, factores que deprimieron la demanda interna, la economía irlandesa volvió a crecer impulsada por la demanda externa. Gracias a la fuerte expansión de sus exportaciones, Irlanda creció notablemente por encima de la media europea en 2014 y 2015. Tras una cifra récord de crecimiento por encima del 20% en 2015, que fue resultado de la reubicación a Irlanda de propiedad intelectual de las empresas multinacionales, cuya explotación engordó las cifras del PIB de ese

³¹¹ WHELAN, K., *Ireland's Economic Crisis: The Good, the Bad and the Ugly*, University College Dublin, 2013, pp. 27-28. Disponible en: <http://www.karlwhelan.com/Papers/Whelan-IrelandPaper-June2013.pdf> (Último acceso: 15/03/2018).

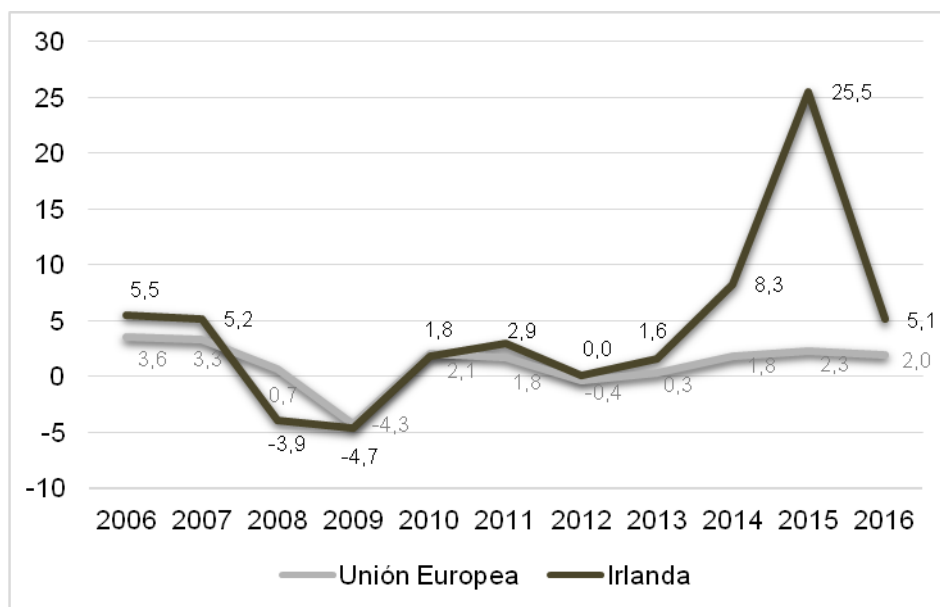
año,³¹² Irlanda volvió a ser la economía de la Unión Europea que más creció en 2016 (con una variación anual del PIB del 5,1% frente al 1,9% registrado en Alemania y al 3,2% de España).

Para REGAN,³¹³ la recuperación de la economía irlandesa gracias al fuerte impulso de las exportaciones, principalmente de los sectores de la alta tecnología, puede llevar a pensar que Irlanda se está beneficiando de la burbuja tecnológica de Silicon Valley. En su opinión, la recuperación de Irlanda es el resultado de una estrategia estatal destinada a atraer a las empresas multinacionales al país que se remonta a la década de los 60 y tiene poco o nada que ver con las reformas estructurales y el ajuste fiscal de Irlanda durante la crisis.

³¹² OCDE, *Irish GDP up by 26.3% in 2015?*, París, 2016. Disponible en: <https://www.oecd.org/std/na/Irish-GDP-up-in-2015-OECD.pdf> (Último acceso: 23/01/2018).

³¹³ REGAN, A., "Why austerity and structural reforms have had little to do with Ireland's economic recovery", *Social Europe*, 2016. Disponible en: <https://www.socialeurope.eu/why-austerity-and-structural-reforms-have-had-little-to-do-with-irelands-economic-recovery> (Último acceso: 21/01/2018).

Gráfico 1: Variación anual del PIB real: Irlanda vs. Unión Europea, 2006-2016 (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI³¹⁴

Como podemos observar en el gráfico 2, tras haberse desplomado en 2008 debido a la contracción de la demanda global, las exportaciones de bienes y servicios irlandesas volvieron a registrar cifras positivas en 2009 y 2010, años en los que crecieron un 4,6% y 5,7% respectivamente. Entre 2011 y 2013, coincidiendo con la crisis de deuda soberana en la eurozona y el plan de rescate financiero de la Troika,³¹⁵ el crecimiento de las exportaciones irlandesas se desaceleró. No obstante, tras la salida del plan de rescate a finales de 2013, las exportaciones de bienes y servicios en Irlanda experimentaron un periodo de fuerte expansión con un crecimiento del 14,4% y

³¹⁴ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *Gross domestic product (constant prices)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

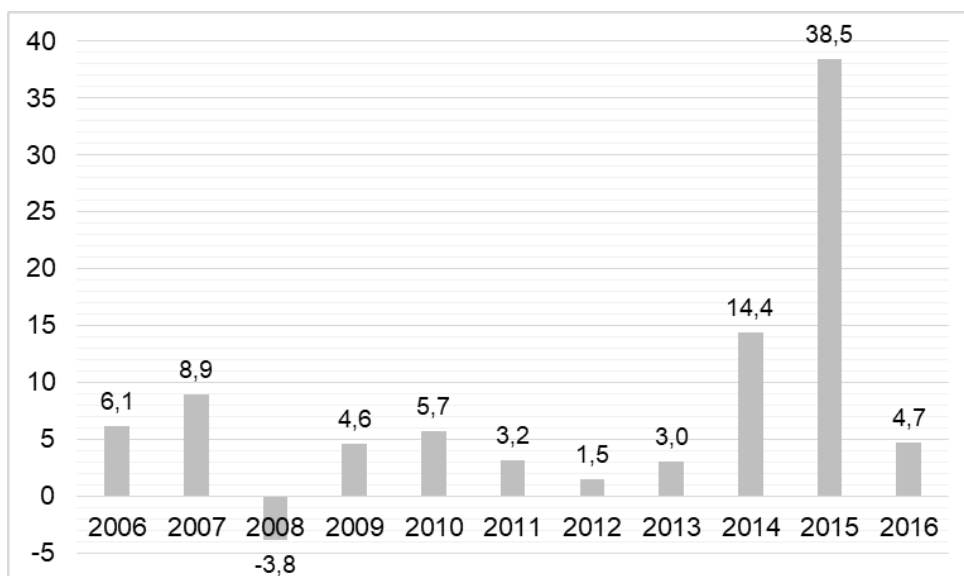
³¹⁵ Compuesta por la Comisión Europea, el Banco Central Europeo y el Fondo Monetario Internacional.

38,5% en 2014 y 2015 respectivamente. PURDUE y HUANG³¹⁶ aluden a: i) la mejora de la competitividad de Irlanda tras una “devaluación interna”, ii) la recuperación económica de Estados Unidos y el Reino Unido, principales socios comerciales de Irlanda, y iii) la debilidad del euro frente al dólar en 2014 y 2015, como factores que explican este comportamiento.

Según datos del Banco Mundial, las exportaciones de bienes y servicios en Irlanda ascendieron a un 121,5% del PIB en 2016, lo que supone un fuerte incremento respecto del 2000, año en el que habían alcanzado un 94,4% del PIB. Como podemos apreciar en el gráfico 3, el peso de las exportaciones irlandesas en el PIB es mucho mayor que el peso de las exportaciones alemanas y españolas en todo el periodo analizado —incluso durante el *boom* inmobiliario— lo que hace que la economía irlandesa sea muy dependiente del comercio internacional. Esto explica el hecho de que Irlanda se viera gravemente afectada por la caída de la demanda global durante la Gran Recesión, pero también que se recuperara rápidamente tras la mejora del clima económico a escala mundial.

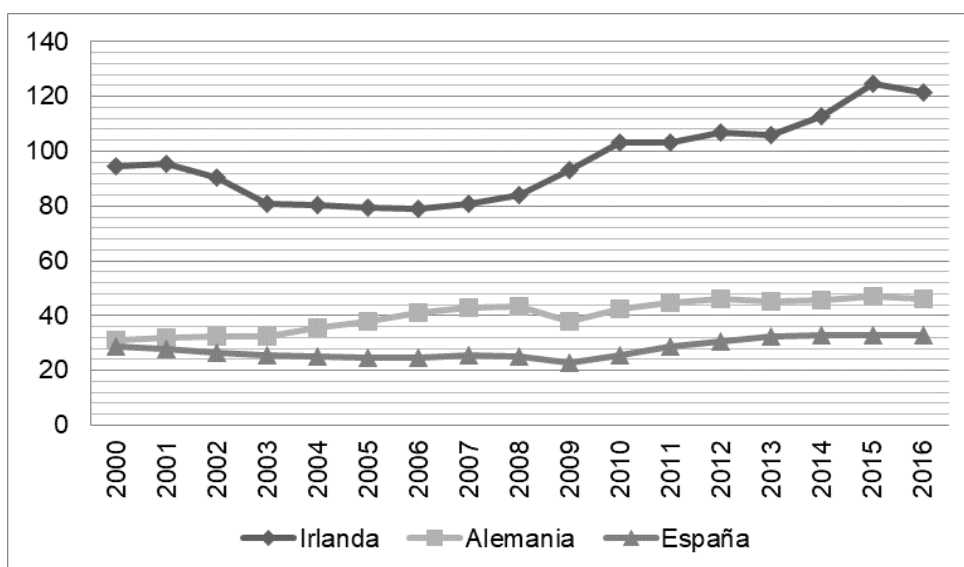
³¹⁶ PURDUE, D. y HUANG, H., *Irish Exports: The facts, the fiction and the risks*, National Treasury Management Agency (NTMA), (n.d.), pág. 3. Disponible en: <http://www.ntma.ie/download/publications/IrishExportsFactsFictionAndRisks.pdf> (Último acceso: 15/03/2018).

Gráfico 2: Variación anual de las exportaciones de bienes y servicios en Irlanda, 2006-2016 (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI³¹⁷

Gráfico 3: Exportaciones de bienes y servicios, 2000-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial³¹⁸

³¹⁷ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *Volume of exports of goods and services (percent change)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

³¹⁸ BANCO MUNDIAL, Indicador: *Exports of goods and services (% of GDP)*, World Development Indicators. Datos extraídos el 19/01/2018.

BYRNE y O'BRIEN³¹⁹ observan ciertos cambios estructurales que se han producido en la composición de las exportaciones irlandesas desde principios del milenio:

- El peso de las exportaciones de servicios se ha incrementado en detrimento de las exportaciones de bienes. Mientras que las exportaciones de bienes representaban un 80% del total en el año 2000, este porcentaje se había reducido hasta el 53% hacia el año 2014.³²⁰
- Las exportaciones de bienes y servicios se han concentrado en torno a ciertos sectores, como el sector farmacéutico, el sector de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y los servicios financieros y de seguros.³²¹
- La importancia del comercio de bienes y servicios intermedios ha aumentado como resultado de la integración de las empresas locales en las cadenas de valor globales.

Estos cambios se han producido a la vez que se ha mantenido el papel predominante de las empresas multinacionales extranjeras en el país, como se refleja en la lista de las 250 empresas exportadoras más importantes de Irlanda para el año 2015 (encabezada por Microsoft y Google) donde solo tres empresas irlandesas —Smurfit Kappa (octava posición), Kerry Group (décimo tercera posición) y Total Produce (décimo octava posición)— se encontraban entre las principales 20 empresas exportadoras de Irlanda.³²²

³¹⁹ BYRNE, S. y O'BRIEN, M., "The changing nature of Irish exports: Context, causes and consequences", *op. cit.*, pág. 58.

³²⁰ Véase PURDUE y HUANG, *Irish Exports: The facts, the fiction and the risks*, *op. cit.*, pág. 3.

³²¹ Véase BYRNE y O'BRIEN, "The changing nature of Irish exports: Context, causes and consequences", *op. cit.*, pág. 60.

³²² IRISH EXPORTERS ASSOCIATION, *Top 250 exporters 2015*, 2015, pág. 13. Disponible en: <http://www.irishexporters.ie/wp-content/uploads/2015/09/Top-250-2015.pdf> (Último acceso: 22/01/2018).

PURDUE y HUANG³²³ identifican dos tipos de riesgos para el crecimiento futuro de la economía irlandesa asociados con la concentración de las exportaciones en manos de las empresas extranjeras en determinados sectores productivos:

1. El riesgo de que las empresas multinacionales, motor del crecimiento de las exportaciones y de una buena parte de la economía irlandesa, se reubiquen hacia otros destinos que ofrezcan unas condiciones más favorables —ya sea por tener unos costes inferiores, un sistema fiscal más ventajoso, etcétera. Esto se podría producir ante posibles cambios en las políticas relativas a la fiscalidad, la educación, las infraestructuras o el I+D que hagan que Irlanda deje de ser competitiva frente a otros países de su entorno.
2. El riesgo asociado a la propia idiosincrasia de las empresas multinacionales y los sectores globalizados en los que operan. PURDUE y HUANG hacen hincapié en la necesidad de entender la naturaleza cíclica de estas industrias y estar preparados ante posibles perturbaciones que puedan tener un impacto negativo en el futuro.

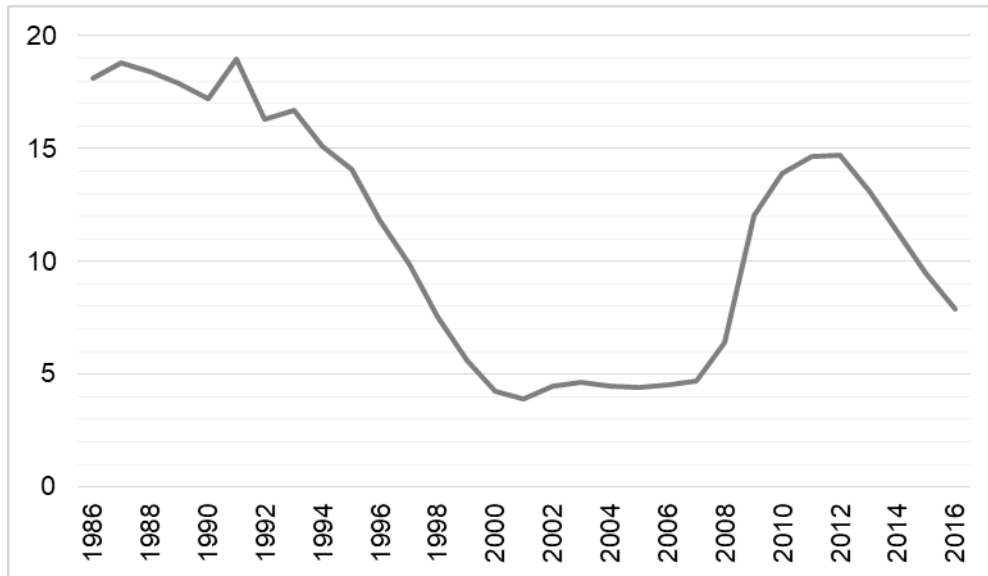
4.3.3. La evolución del desempleo en Irlanda

En la etapa expansiva previa a la Gran Recesión de 2008-2009, la buena marcha de la economía irlandesa se había reflejado en el mercado de trabajo con una drástica reducción del desempleo. Como podemos observar en el gráfico 4, la la tasa de desempleo en Irlanda se mantuvo por debajo del 5% entre el año 2000 y 2007, tras haberse reducido desde unos niveles cercanos al 20% a principios de la década de 90. No obstante, el inicio de la crisis económica y financiera internacional y el estallido de la burbuja inmobiliaria tendrían consecuencias nefastas para el empleo. A partir de 2007, la tasa de desempleo en Irlanda experimentó una acuciada escalada hasta alcanzar a

³²³ Véase PURDUE y HUANG, *Irish Exports: The facts, the fiction and the risks*, op. cit., pp. 9-10.

unos valores cercanos al 15% en 2012. A partir de ese punto, coincidiendo con una mejora del clima económico, el desempleo comenzaría a reducirse. Para el año 2016 la tasa de paro en Irlanda se habría reducido hasta el 7,9%.

Gráfico 4: Tasa de desempleo en Irlanda (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI³²⁴

³²⁴ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *Unemployment rate (percent of total labor force)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

4.4. LAS FINANZAS PÚBLICAS IRLANDEASAS DURANTE LA CRISIS

4.4.1. La evolución del déficit y la deuda pública

Una de las principales consecuencias de la crisis económica y financiera internacional en Irlanda fue el deterioro de las finanzas públicas. La caída de la recaudación y el acuciado incremento del gasto público, debido a factores como el aumento del desempleo y las operaciones de rescate a la banca privada, hicieron que los superávits que habían registrado las cuentas públicas en los años previos a la Gran Recesión de 2008-2009 pronto dieran paso a elevados déficit a la vez que el endeudamiento público comenzó a crecer a un ritmo vertiginoso.

Ante el rápido deterioro de las finanzas públicas, Irlanda tuvo que descartar el uso de políticas fiscales de estímulo para contrarrestar los efectos negativos de la crisis sobre la economía —a diferencia de España y Alemania— y desde finales de 2008 se vio obligada a tomar medidas dirigidas a la consolidación de sus presupuestos. Ante esta situación cabe preguntarse por qué Irlanda y España, dos países con un perfil similar en los años anteriores a la Gran Recesión (ambos habían sido Estados de cohesión en los años 80, habían experimentado un periodo de intenso crecimiento económico y una burbuja inmobiliaria y crediticia en la década de los 2000 y partían de una situación de superávit de las cuentas públicas) optaron por estrategias radicalmente diferentes en la fase inicial de la crisis. DELLEPIANE y HARDIMAN³²⁵ encuentran la respuesta a esta cuestión en los siguientes factores:

1. El rápido deterioro que experimentaron las finanzas públicas en Irlanda debido a su dependencia en impuestos muy sensibles al ciclo económico, mientras que el sistema español se mostró más resistente en un primer momento.

Como podemos ver en la tabla 1, Irlanda empezó a notar los efectos de las turbulencias en los mercados financieros al pasar de un superávit de 2,8%

³²⁵ DELLEPIANE, S. y HARDIMAN, N., *The New Politics of Austerity: Fiscal Responses to the Economic Crisis in Ireland and Spain*, op. cit., pp. 22-23.

del PIB en 2006 a un pequeño superávit del 0,3% del PIB en 2007. En 2008, con un déficit público del 7% del PIB y una deuda pública que casi se había doblado, el deterioro de las finanzas públicas saltaba a la vista. Como señala WHELAN,³²⁶ para principios de 2009 resultaba evidente que, sin ajustes fiscales, Irlanda estaba avocada a registrar unos déficits públicos por encima del 20% del PIB.

Tabla 1: Déficit / deuda públicos (% del PIB)

	País	2006	2007	2008	2009	2010
Déficit público	Irlanda	2,8	0,3	-7,0	-13,8	-32,0
	España	2,2	2,0	-4,4	-11,0	-9,4
Deuda pública	Irlanda	23,6	23,9	42,4	61,5	86,1
	España	38,9	35,5	39,4	52,7	60,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI³²⁷

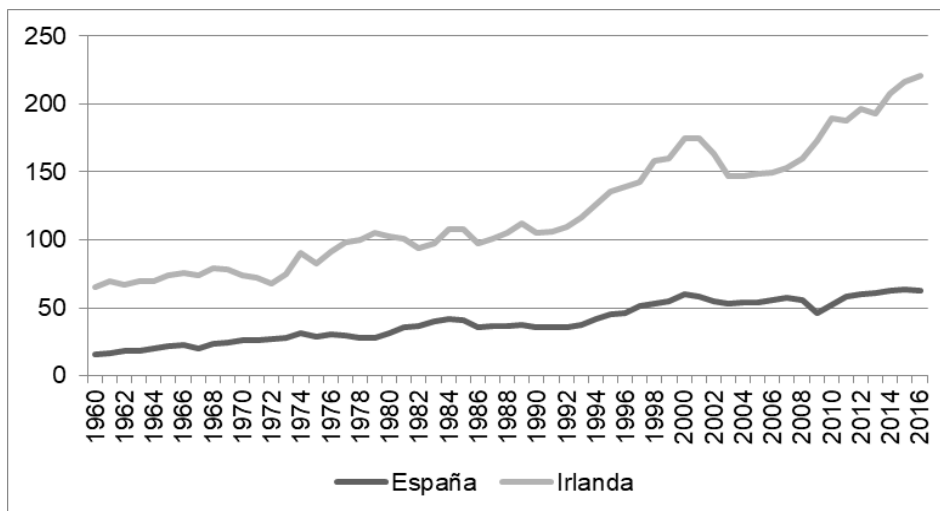
2. La mayor apertura de la economía irlandesa. Como podemos observar en el gráfico 1, mientras que en 2008 el peso del comercio internacional en Irlanda era cercano al 160% del PIB, la suma de las exportaciones y las importaciones representaba tan solo un 55,7% del PIB español. Como apuntan DELLEPIANE y HARDIMAN,³²⁸ si Irlanda hubiera optado por aprobar un paquete de estímulo para paliar los efectos de la crisis, los efectos de las medidas expansivas se habrían visto diluidos a través de las exportaciones debido a la gran apertura de su economía, como Irlanda ya había experimentado a finales de los años 70.

³²⁶ WHELAN, K., *Ireland's economic crisis: The good, the bad and the ugly*, University College Dublin, 2013, pág. 10. Disponible en: <http://www.karlwhelan.com/Papers/Whelan-IrelandPaper-June2013.pdf> (Último acceso: 15/03/2018).

³²⁷ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicadores: General government net lending/borrowing y general government gross debt (percent of GDP, national currency), World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

³²⁸ Véase DELLEPIANE y HARDIMAN, *The New Politics of Austerity: Fiscal Responses to the Economic Crisis in Ireland and Spain*, op. cit., pág. 23.

Gráfico 1: Peso del comercio internacional en España e Irlanda, 1960-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial³²⁹

Aunque Irlanda y España optaron por estrategias completamente diferentes en 2008-2009, con el inicio de la crisis de deuda soberana en la eurozona, Irlanda se vio obligada a endurecer las medidas de consolidación fiscal y España tuvo que abandonar las medidas expansivas y dar un giro a la austeridad de manera que la política fiscal de los dos países se alineó en 2010. Como señalan DELLEPIANE y HARDIMAN,³³⁰ en ambos casos la respuesta fiscal estuvo motivada por la rebaja de la calificación del riesgo de la deuda soberana por parte de las agencias de *rating* y el comportamiento de los mercados de deuda.

Desde el inicio de la crisis, los esfuerzos de consolidación fiscal en Irlanda se plasmaron en una serie de presupuestos austeros que combinaron recortes del gasto público con medidas encaminadas a incrementar los ingresos, tales como la subida del tipo del Impuesto sobre las Ganancias de

³²⁹ BANCO MUNDIAL, Indicador: *Trade (% of GDP)*, World Development Indicators. Datos extraídos el 25/01/2018.

³³⁰ Véase DELLEPIANE y HARDIMAN, *The New Politics of Austerity: Fiscal Responses to the Economic Crisis in Ireland and Spain*, op. cit., pág. 30.

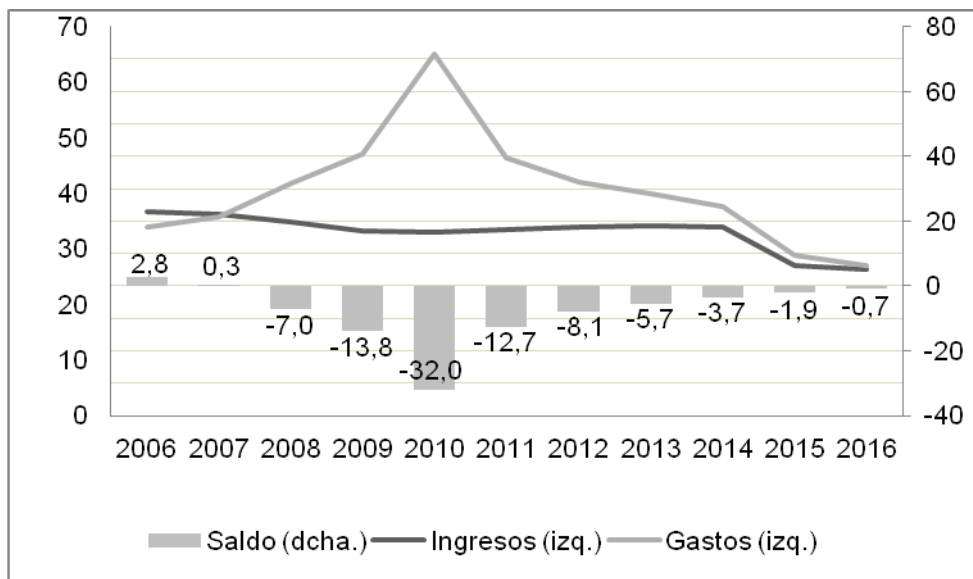
Capital (*Capital Gains Tax*) del 20% al 22% en 2008 y nuevamente al 25% en 2009, la abolición de la exención para las rentas procedentes de patentes (*patent royalty exemption*) en el Impuesto sobre Sociedades (*Corporation Tax*) a finales de 2010, la introducción del Cargo Social Universal (*Universal Social Charge*)³³¹ en 2011, la subida del tipo general del Impuesto sobre el Valor Añadido (*Value-Added Tax*) del 21% al 23% en 2012, nuevas subidas del tipo del Impuesto sobre las Ganancias de Capital (*Capital Gains Tax*) del 25% al 30% en 2012 y hasta el 33% en 2013, y la introducción de un impuesto anual sobre la propiedad (*Local Property Tax*) en 2013.

El efecto de las medidas de consolidación fiscal y la buena marcha de la economía desde finales de 2013 tuvieron como resultado una notable mejora de las finanzas públicas irlandesas que hizo posible que el déficit público se redujera desde el 32% del PIB registrado en 2010 hasta un 0,7% en 2016 (gráfico 2), mientras que la deuda pública pasó de unos niveles superiores al 100% del PIB entre 2011 y 2014 a un 72,9% del PIB en 2016 (gráfico 3). Sin duda, las elevadas tasas de crecimiento del PIB desde 2014 contribuyeron a esta notable reducción del ratio de deuda pública en Irlanda.

Por último, si comparamos a Irlanda con sus socios europeos en términos de gastos e ingresos públicos en relación al PIB, observamos que Irlanda se sitúa muy por debajo de la media de la Unión Europea con unos gastos del 27% del PIB (gráfico 4) y unos ingresos del 26,4% del PIB (gráfico 5) en 2016. Resulta obvio que el acuciado incremento del PIB a partir de 2014 ha tenido un marcado efecto a la baja sobre estas cifras.

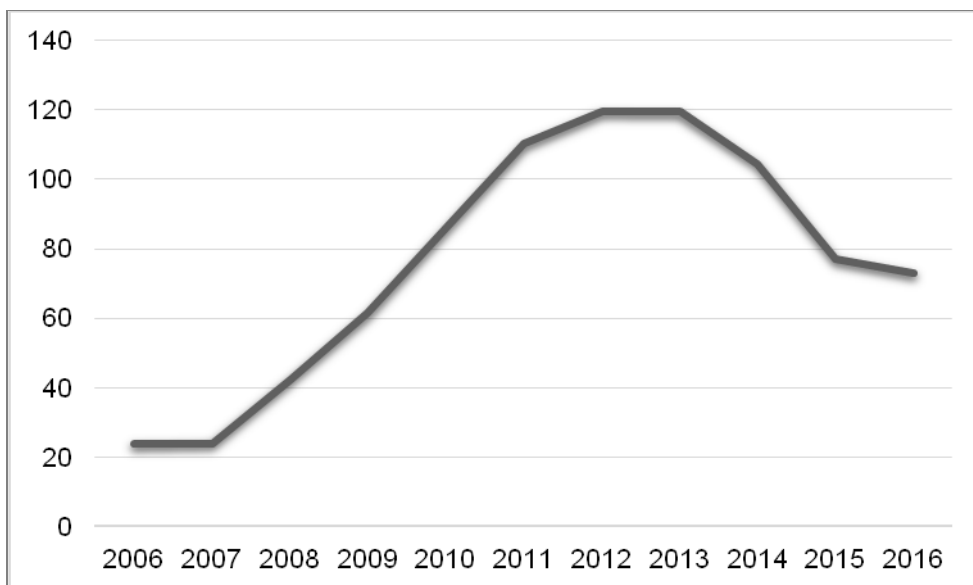
³³¹ El Cargo Social Universal (*Universal Social Charge* —USC) es un impuesto que grava la renta bruta de las personas físicas. El tipo general para 2018 es del 0,5% para una renta anual de hasta 12.012 euros. Véase REVENUE COMMISSIONERS, *Universal Social Charge (USC)*, 2017. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/jobs-and-pensions/usc/index.aspx> (Último acceso: 13/03/2018).

Gráfico 2: Déficit/ superávit de las cuentas públicas en Irlanda, 2006-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI³³²

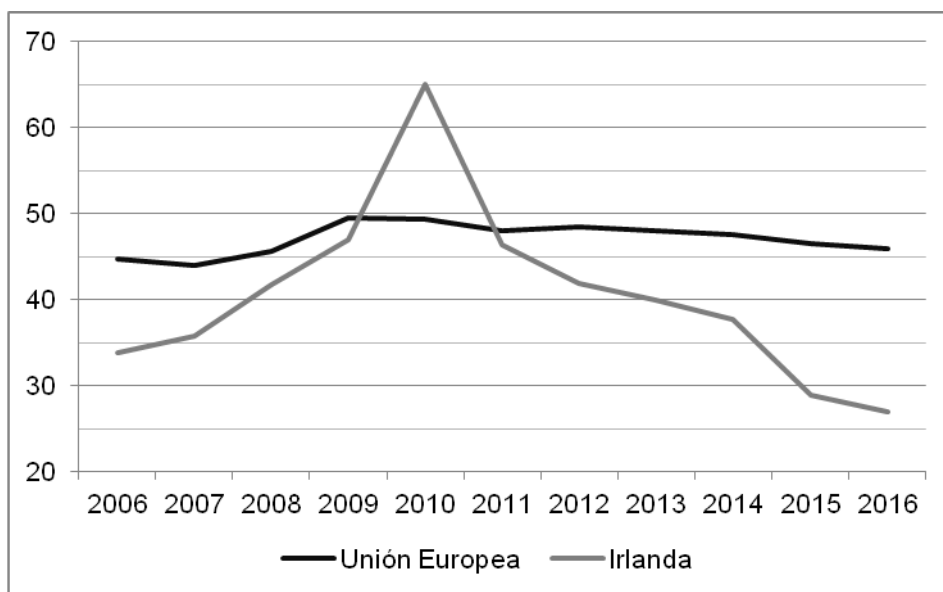
Gráfico 3: Deuda pública de Irlanda, 2006-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI³³³

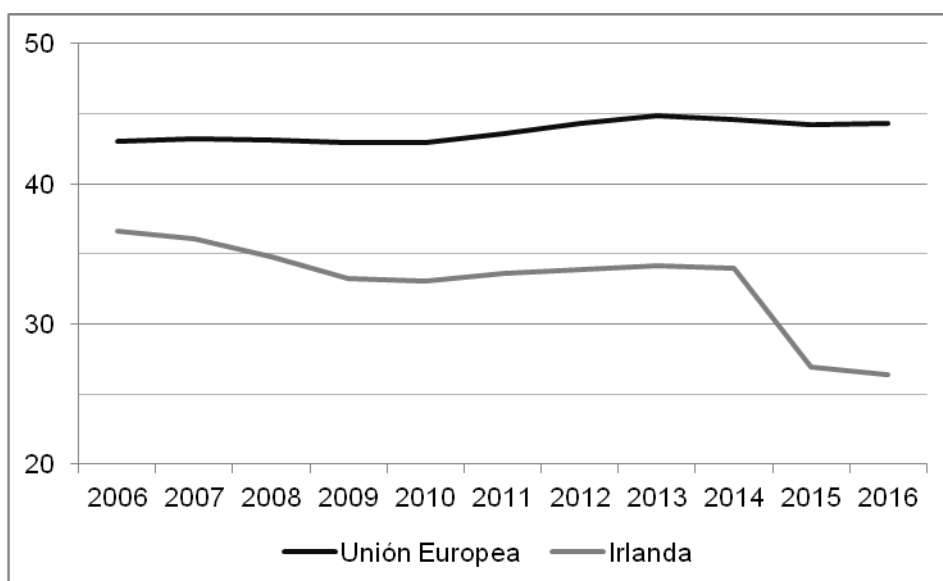
³³² FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicadores: *General government revenue, general government total expenditure & general government net lending/borrowing (percent of GDP, national currency)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

Gráfico 4: Gastos públicos: Irlanda vs. UE, 2006-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI³³⁴

Gráfico 5: Ingresos públicos: Irlanda vs. UE, 2006-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI³³⁵

³³³ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *General government gross debt (percent of GDP, national currency)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

³³⁴ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *General government total expenditure (percent of GDP)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

4.4.2. La evolución de la recaudación tributaria

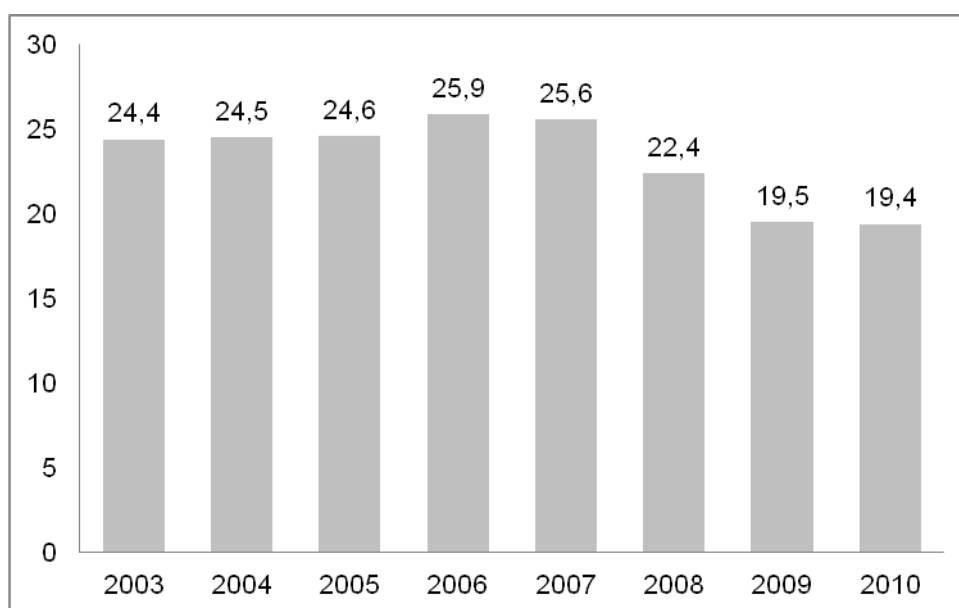
Durante los años previos al inicio de la Gran Recesión, los ingresos procedentes del *boom* inmobiliario tuvieron como resultado un incremento de la recaudación tributaria. El aumento de las transacciones de compra-venta y la subida de los precios de los inmuebles se reflejaron en un incremento de la recaudación del Impuesto sobre el Valor Añadido (*Value-Added Tax*), del Impuesto sobre los Actos Jurídicos Documentados (*Stamp Duty*),³³⁶ y del Impuesto sobre las Ganancias de Capital (*Capital Gains Tax*, en adelante CGT).³³⁷ No obstante, con el inicio de la crisis económica y financiera y el estallido de la burbuja inmobiliaria, los ingresos fiscales asociados a la burbuja inmobiliaria desaparecieron prácticamente de la noche a la mañana dejando un agujero en las arcas públicas irlandesas. Esto unido a la mala evolución de los beneficios empresariales, del consumo de los hogares y del empleo provocó una acuciada disminución de la recaudación tributaria total. Como nos muestra el gráfico 6, esta pasó de representar un 25,6% del PIB en 2007 a un 19,4% en 2010.

³³⁵ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *General government revenue (percent of GDP)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

³³⁶ El Impuesto sobre los Actos Jurídicos Documentados (*Stamp Duty*) se paga al firmar ciertos documentos para la transferencia de una propiedad. En el caso de terrenos y edificios de carácter residencial el tipo aplicable es el 1% cuando el valor de la propiedad no supera el millón de euros, y del 2% cuando el valor de la propiedad excede el millón de euros. Véase REVENUE COMMISSIONERS, *Stamp Duty*. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/property/stamp-duty/index.aspx> (Último acceso: 15/01/2018).

³³⁷ El Impuesto sobre las Ganancias de Capital (*Capital Gains Tax* —CGT), regulado en la Ley de Consolidación Fiscal de 1997 (*Taxes Consolidation Act, 1997*) grava la ganancias obtenidas cuando se enajena un activo. Estas ganancias se gravan al 33% desde 2013 y se calculan como la diferencia entre el precio de adquisición y el precio de venta del activo. Véase REVENUE COMMISSIONERS, *Capital Gains Tax (CGT) on the sale, gift or exchange of an asset*, 2017. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/gains-gifts-and-inheritance/transferring-an-asset/index.aspx> (Último acceso: 15/01/2018).

Gráfico 6: Recaudación total en Irlanda, 2003-2010 (% PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de *Revenue Commissioners*³³⁸

Como señala HONOHAN,³³⁹ la caída de la recaudación en Irlanda se explica en gran medida por el hecho de que las fuentes estables de recaudación, como el Impuesto sobre la Renta (*Income Tax*) y los Impuestos Especiales (*excises*),³⁴⁰ se habían visto desplazadas en la etapa anterior al inicio de la Gran Recesión de 2008-2009 por otros impuestos más sensibles al ciclo económico, como el Impuesto sobre los Actos Jurídicos Documentados (*Stamp Duty*) y el Impuesto sobre las Ganancias de Capital (CGT).

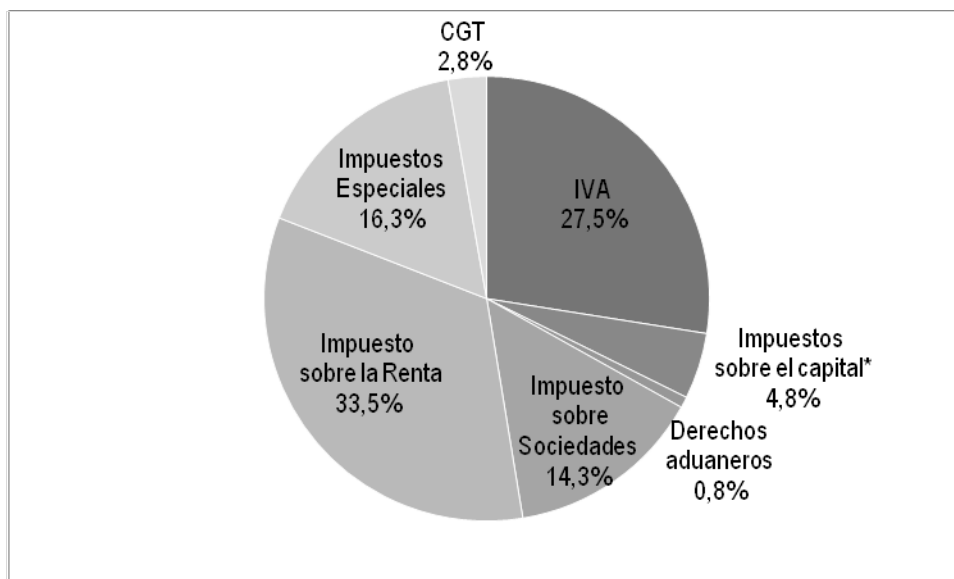
³³⁸ REVENUE COMMISSIONERS, *Statistical Report 2010*, pág. 5. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/corporate/documents/statistics/archive/statistical-report-2010.pdf> (Último acceso: 15/02/2018).

³³⁹ HONOHAN, P., *What went wrong in Ireland?*, *op. cit.*, pág. 3.

³⁴⁰ En Irlanda, el alcohol, el tabaco y ciertos productos energéticos utilizados para la calefacción y el transporte así como la electricidad están sujetos a gravamen a través de los impuestos especiales (*excises*). Véase REVENUE COMMISSIONERS, *General excise*, 2017. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/companies-and-charities/excise-and-licences/general-excise/index.aspx> (Último acceso: 21/01/2018)

El aumento de la recaudación tributaria durante el ciclo económico expansivo había inducido a las autoridades irlandesas a confiar en la sostenibilidad de los ingresos procedentes de impuestos sensibles al ciclo económico y a utilizar las boyantes arcas públicas para estrechar la base imponible y reducir los tipos del Impuesto sobre la Renta (*Income Tax*).³⁴¹ De esta manera, la recaudación de este tributo pasó de representar un 33,5% de la recaudación neta total en el año 2000 a un 27,2% en 2006 (gráficos 7 y 8). Esto contribuyó a que la dependencia de la recaudación en impuestos sensibles al ciclo económico se volviera muy alta.

Gráfico 7: Recaudación neta total en Irlanda (año 2000)



*Los impuestos sobre el capital incluyen el Impuesto sobre las Adquisiciones de Capital (*Capital Acquisitions Tax*, en adelante CAT), el Impuesto sobre la Propiedad Residencial (*Residential Property Tax*), y el Impuesto sobre los Actos Jurídicos Documentados (*Stamp Duty*).

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de *Revenue Commissioners*³⁴²

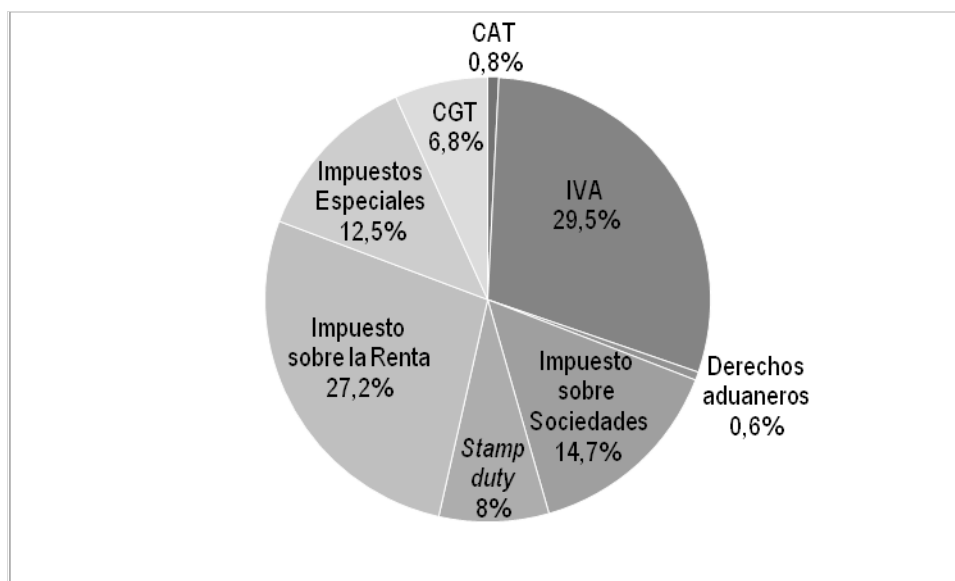
³⁴¹ HONOHAN, P., "What went wrong in Ireland?", *op. cit.*, pág. 3.

³⁴² REVENUE COMMISSIONERS, "Statistical Report 2000", Dublín, 2001. pág. 8.

Disponible en:

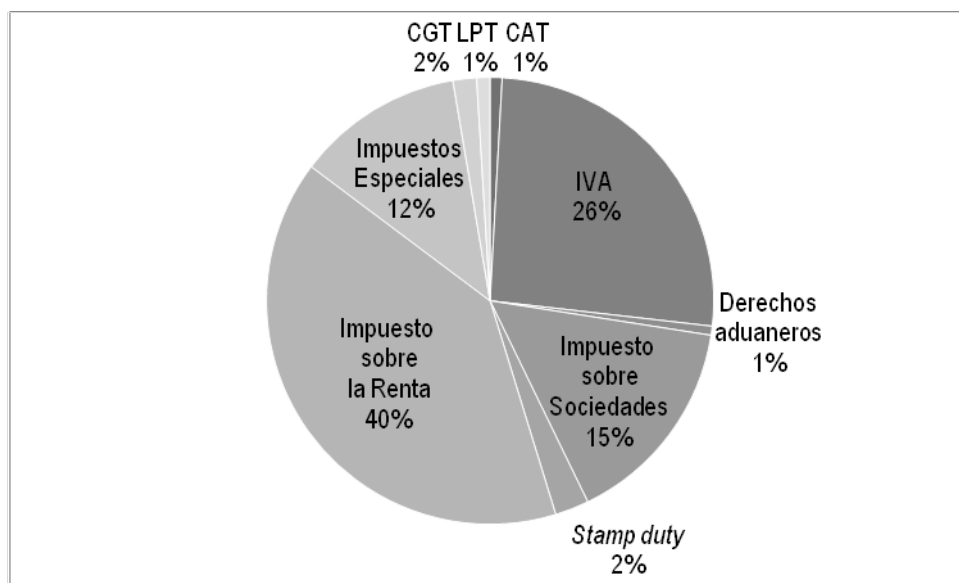
<https://www.revenue.ie/en/corporate/documents/statistics/archive/statistical-report-2000.pdf> (Último acceso: 18/01/2018).

Gráfico 8: Recaudación neta total en Irlanda (año 2006)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de *Revenue Commissioners*³⁴³

Gráfico 9: Recaudación neta total en Irlanda (año 2016)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de *Revenue Commissioners*³⁴⁴

³⁴³ REVENUE COMMISSIONERS, *Statistical Report 2006*, pág. 4. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/corporate/documents/statistics/archive/statistical-report-2006.pdf> (Último acceso: 18/01/2018).

Tras el estallido de la crisis económica y financiera internacional se observa un cambio de tendencia. Entre 2006 y 2016 podemos apreciar un claro desplazamiento de impuestos sensibles al ciclo económico como el Impuesto sobre las Ganancias de Capital (CGT) y el Impuesto sobre los Actos Jurídicos Documentados (*Stamp Duty*) a favor del Impuesto sobre la Renta (*Income Tax*). Si comparamos los gráficos 8 y 9, podemos ver claramente como el Impuesto sobre las Ganancias de Capital (CGT) y el Impuesto sobre los Actos Jurídicos Documentados (*Stamp Duty*) perdieron peso en la recaudación neta total de 2016, mientras que el Impuesto sobre la Renta (*Income Tax*) pasó de representar un 27,2% de la recaudación total en 2006 a un 40% en 2016. En opinión de HICKEY y SMYTH,³⁴⁵ esto parece deseable dada la experiencia de la década anterior. Además, con el objetivo de obtener nuevas fuentes estables de recaudación, fue introducido un nuevo impuesto sobre la propiedad en 2013. El nuevo impuesto sobre la propiedad (*Local Property Tax, LPT*)³⁴⁶ viene a sustituir al antiguo impuesto sobre la propiedad (*Residential Property Tax, RPT*) que había sido abolido en 1997.³⁴⁷

³⁴⁴ REVENUE COMMISSIONERS, *Annual Report 2016*, abril 2017, pág. 90. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/corporate/press-office/annual-report/2016/ar-2016.pdf> (Último acceso: 15/02/2018).

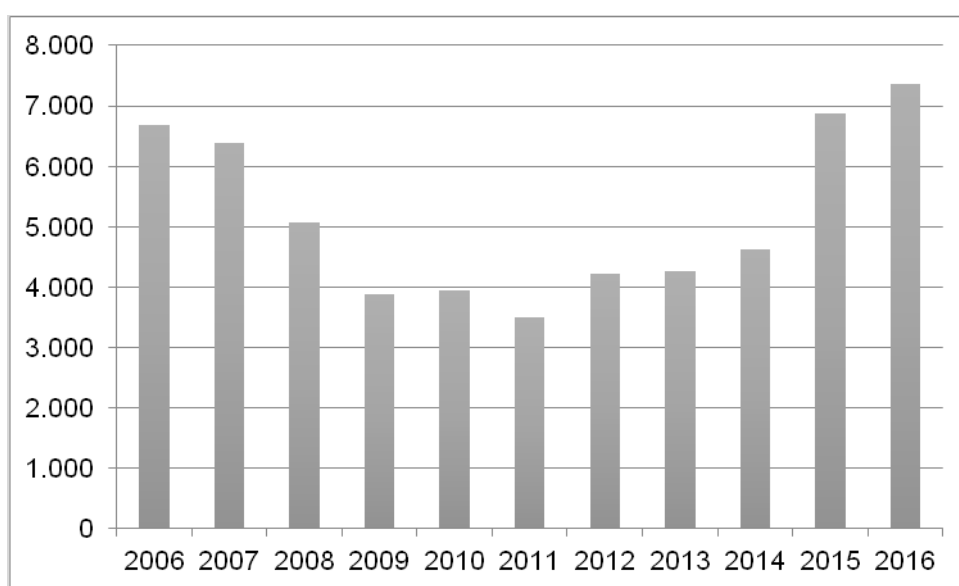
³⁴⁵ HICKEY, R. y SMYTH, D, "The Financial Crisis in Ireland and Government Revenues," Central Bank of Ireland, *Quarterly Bulletin*, Núm. 4, octubre de 2015, pág. 67. Disponible en: <https://www.centralbank.ie/docs/default-source/publications/quarterly-bulletins/qb-archive/2015/QB4-15/quarterly-bulletin-no-4-2015.pdf?sfvrsn=10> (Último acceso: 15/03/2018).

³⁴⁶ El nuevo impuesto sobre la propiedad (*Local Property Tax —LPT*) es un tributo anual que se calcula sobre el valor de mercado de los bienes inmuebles de carácter residencial ubicados en Irlanda. Para más información, véase REVENUE COMMISSIONERS, *Local Property Tax (LPT)*, 2017. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/property/local-property-tax/index.aspx> (Último acceso: 29/03/2018).

³⁴⁷ A través de la sección 131 de la Ley de finanzas de 1997 (*Finance Act, 1997*/ Núm. 22, 1997).

Por último, si analizamos la evolución del Impuesto sobre Sociedades (*Corporation Tax*, en adelante CT) en base a los gráficos anteriores, vemos que la recaudación de esta figura tributaria alcanzó un 15% de la recaudación neta total en 2016, lo que no supone grandes cambios respecto del año 2006 (14,7%). No obstante, si miramos más de cerca la evolución de este tributo en el periodo 2006-16, observamos un comportamiento muy volátil durante esos años.

Gráfico 10: Recaudación neta del Impuesto sobre Sociedades en Irlanda, 2006-2016 (en millones de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de *Revenue Commissioners*³⁴⁸

Como podemos observar en el gráfico 10, la recaudación del Impuesto sobre Sociedades (CT) en Irlanda se redujo de manera pronunciada a partir de 2007 —coincidiendo con el inicio de las turbulencias en los mercados financieros— hasta alcanzar un mínimo de 3.500 millones de euros en 2011. A partir de ese punto, la recaudación del impuesto comenzó a recuperarse. Hacia el año 2015, con una recaudación de 6.873 millones de euros, el Impuesto sobre Sociedades (CT) había crecido por encima de los niveles de recaudación que tenía antes de la crisis (6.685 millones en 2006). La recaudación continuó

³⁴⁸ REVENUE COMMISSIONERS, *Annuals Reports* (años 2006 a 2016).

creciendo hasta alcanzar un máximo histórico de 7.352 millones de euros en 2016. En ese año, el 37% de la recaudación del impuesto provino de tan solo de 10 contribuyentes y el 70% de 100 contribuyentes (de un total de 44.000),³⁴⁹ mientras que por sectores productivos, el 70% de la recaudación emanó de 3 sectores: servicios financieros y del seguro, manufactura (incluyendo la farmacéutica), y tecnologías de la información y la comunicación (TIC), todos ellos dominados por empresas multinacionales.³⁵⁰ Vemos, por tanto, que la recaudación de esta figura impositiva está muy concentrada en manos de unos pocos contribuyentes, en su gran mayoría empresas multinacionales, que operan en sectores muy específicos, lo que supone un riesgo para la sostenibilidad de las finanzas públicas que debe ser tenido en cuenta por la autoridades irlandesas.³⁵¹ Una dependencia excesiva en la recaudación de este impuesto podría llevar a un deterioro de las finanzas públicas en un nuevo periodo recesivo.

³⁴⁹ McCARTHY, S., *Report on the Accounts of the Public Services 2016*, Office of the Controller and Auditor General, septiembre de 2017, pág. 289.

³⁵⁰ Véase McCARTHY, *Report on the Accounts of the Public Services 2016*, *op. cit.*, pág. 291.

³⁵¹ DEPARTMENT OF FINANCE, *Economic Impact Assessment of Ireland's Corporation Tax Policy: Summary Research Findings and Policy Conclusions*, Dublín, octubre de 2014, pág. 5. Disponible en: http://www.budget.gov.ie/Budgets/2015/Documents/EIA_Summary_Conclusions.pdf (Último acceso: 10/08/2018).

CAPÍTULO 5: LAS FINANZAS PÚBLICAS EN ESPAÑA, ALEMANIA E IRLANDA EN EL PERIODO 2000-2016

5.1. NIVELES DE DÉFICIT Y DEUDA PÚBLICA

Una de las consecuencias más visibles y persistentes de la crisis de 2008-2009 fue el deterioro de las finanzas públicas en la mayoría de los países desarrollados.³⁵² Países como España e Irlanda, que habían registrado superávits en los años previos al inicio de la Gran Recesión, vieron crecer el déficit y la deuda pública de manera vertiginosa tras el estallido de la crisis. Por el contrario, un país como Alemania, que había registrado déficits públicos por encima del 3% del PIB durante la primera mitad de la década de los 2000, resistió mejor a la crisis económica y financiera que sus vecinos europeos.

En los años previos al inicio de la crisis económica y financiera internacional, España e Irlanda experimentaron un periodo de intenso crecimiento económico y una burbuja inmobiliaria y crediticia. Los ingresos extraordinarios asociados al *boom* del sector de la construcción llenaron las arcas del Estado haciendo posible que las cuentas públicas arrojaran superávits y la deuda se redujera hasta unos niveles por debajo del 40% del PIB en los años inmediatamente anteriores al inicio de la Gran Recesión. No obstante, tras el pinchazo de la burbuja inmobiliaria, los ingresos ligados al ciclo económico expansivo desaparecieron prácticamente de la noche a la mañana, lo que dio lugar a un rápido deterioro de las finanzas públicas en estos países. Mientras que la crisis provocó el desplome de las finanzas públicas en España e Irlanda, la estabilidad de las finanzas públicas alemanas, con espacio para el funcionamiento de los estabilizadores económicos, hizo que Alemania saliera mejor parada de la crisis económica y financiera. Esto

³⁵² Véase HERNÁNDEZ DE COS, P. y LÓPEZ RODRÍGUEZ, D., *Estructura impositiva y capacidad recaudatoria en España: Un análisis comparado con la UE*, Banco de España, Documentos Ocasionales, Núm. 1406, 2014, pág. 7. Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSerias/DocumentosOcasionales/14/Fich/do1406.pdf> (Último acceso: 26/03/2018).

resulta especialmente llamativo si tenemos en cuenta que tan solo unos años antes Alemania había registrado de manera persistente déficits públicos por encima del 3% del PIB permitido por el Tratado de Maastricht, mientras que sus socios europeos acumulaban superávits.

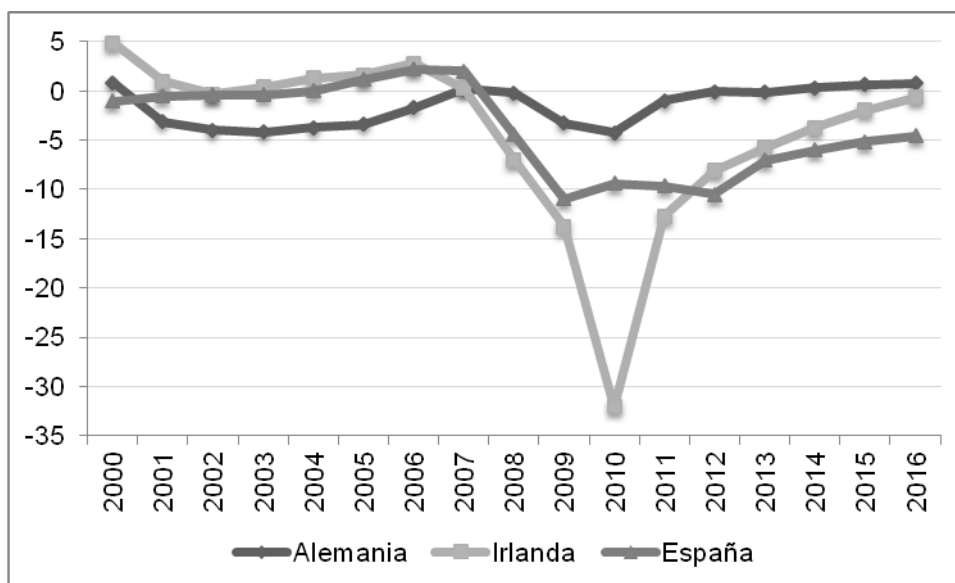
Con el inicio de la Gran Recesión, España pasó de un superávit del 2% del PIB en 2007 a un déficit del 4,4% del PIB en 2008, el cual continuó creciendo hasta el 11% del PIB en 2009. En 2010, gracias a una moderación del gasto y un leve repunte de los ingresos, el déficit se redujo hasta el 9,4% del PIB; pero este volvió a crecer hasta alcanzar un nuevo máximo del 10,5% del PIB en 2012. Para entonces, la deuda pública habría crecido por encima del 80% del PIB y continuaría creciendo hasta el 100% del PIB en 2014. Los esfuerzos de consolidación fiscal y la mejora de la economía a partir de 2014 permitieron reducir el déficit público hasta el 4,5% del PIB en 2016. A pesar de la mejora, España fue el Estado miembro de la UE-28 con el mayor déficit público en 2016.

Los efectos de las turbulencias en los mercados financieros comenzaron a sentirse en Irlanda al pasar de un superávit de 2,8% del PIB en 2006 a un pequeño superávit del 0,3% del PIB en 2007. En 2008, con un déficit público del 7% del PIB y una deuda pública que casi se había doblado, el deterioro de las finanzas públicas irlandesas resultaba evidente. La caída de la recaudación y el acuciado incremento del gasto público debido a factores como el aumento del desempleo y las operaciones de rescate a la banca privada hicieron que los superávits que se habían registrado en los años previos a la Gran Recesión dieran paso a elevados déficits públicos (13,8% en 2009, 32% en 2010...), mientras que la deuda pública crecía a un ritmo vertiginoso (61,5% en 2009, 86,1% en 2010...). El efecto de las medidas de consolidación fiscal y la buena marcha de la economía tras la salida del programa de rescate financiero de la Troika en 2013 tuvieron como resultado una notable mejora de las finanzas públicas irlandesas: El déficit público se redujo progresivamente hasta el 0,7% del PIB en 2016, mientras que la deuda pública pasó de unos niveles cercanos al 120% del PIB en 2013 a un 72,9% del PIB en 2016. Sin duda, las elevadas

tasas de crecimiento del PIB en 2014 (8,3%), 2015 (25,5%) y 2016 (5,1%) contribuyeron a esta notable reducción del ratio de deuda pública en Irlanda.

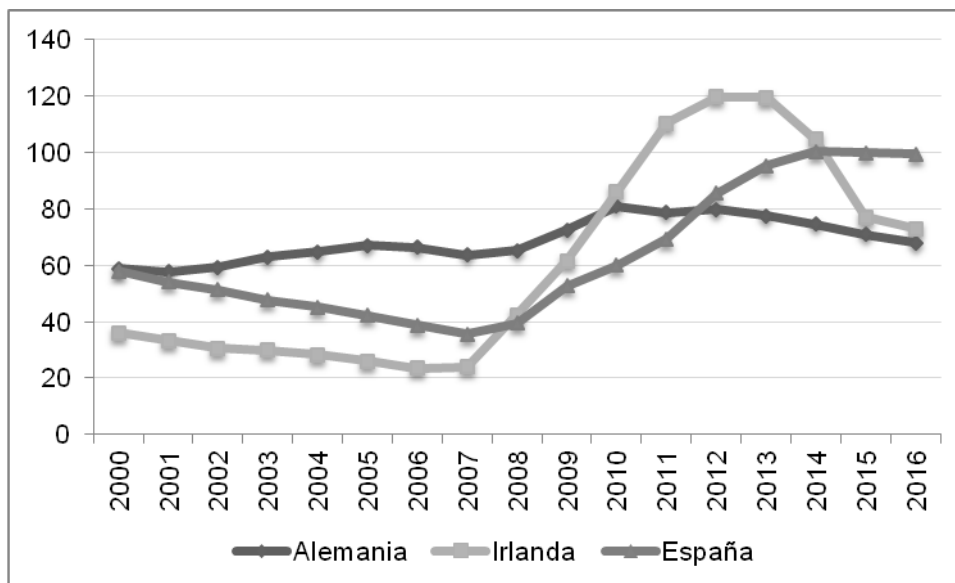
En Alemania, los déficits públicos por encima del 3% del PIB permitido por el Tratado de Maastricht habían sido persistentes entre 2001 y 2005 hasta que los esfuerzos de consolidación fiscal y la mejora de la economía permitieron que el déficit se redujera hasta el 1,7% del PIB en 2006 e incluso que se registrara un pequeño superávit del 0,2% del PIB en 2007. Aunque los déficits públicos volvieron a Alemania a raíz del inicio de la crisis económica y financiera internacional, las finanzas públicas alemanas se mostraron más resistentes que las de sus socios europeos. Mientras que los déficits públicos en España e Irlanda crecieron hasta el 11% y 13,8% del PIB respectivamente, Alemania se posicionó muy por debajo de sus socios europeos con un déficit público del 3,2% del PIB en 2009. A partir de 2010, la rápida recuperación de la economía alemana, que se tradujo en un incremento de la recaudación tributaria y las contribuciones a los seguros sociales, y la disminución de los gastos por intereses de la deuda pública, gracias a que los inversores buscaron seguridad en los bonos alemanes durante la crisis de deuda soberana en la eurozona, afectaron positivamente a las cuentas públicas alemanas. Como resultado, Alemania cerró el año 2016 con un superávit del 0,8% del PIB y una deuda pública del 68,1% del PIB.

Gráfico 1: Superávit/ déficit público en Alemania, Irlanda y España, 2000-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI³⁵³

Gráfico 2: Deuda pública en Alemania, Irlanda y España, 2000-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI³⁵⁴

³⁵³ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *General government net lending/borrowing (percent of GDP, national currency)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

5.2. NIVELES DE GASTOS E INGRESOS PÚBLICOS

En los años inmediatamente anteriores al inicio de la Gran Recesión, en un entorno económico favorable, el ratio de gasto público sobre el PIB se mantuvo estable en España e Irlanda en niveles en torno al 38% y 33% respectivamente; mientras que, en el caso alemán, los esfuerzos de consolidación fiscal y la mejora del clima económico tras un periodo de estancamiento entre 2001-2005 hicieron que el gasto público se redujera hasta el 43% en 2007. No obstante, a raíz del inicio de la crisis económica y financiera, el ratio de gasto público en relación al PIB se adentraría en una senda expansiva en los tres países analizados.

En España, el ratio de gasto público sobre el PIB creció hasta el 45,8% en 2009 y, tras un breve periodo de estabilización en 2010 y 2011, siguió creciendo hasta alcanzar un nuevo máximo del 48,1% en 2012. A partir de ese punto, los esfuerzos de consolidación fiscal y la mejora del clima económica harían que se redujera hasta el 42,4% en 2016 (3 puntos encima de sus niveles precrisis). Las partidas de gasto público que registraron un mayor incremento durante la crisis fueron el gasto en pensiones, debido al envejecimiento de la población española; el gasto en prestaciones por desempleo, resultado del fuerte incremento de la tasa de desempleo; y el gasto en intereses, por el incremento de la deuda pública y los tipos de interés durante la crisis.³⁵⁵

Desde el inicio de las turbulencias en los mercados financieros en 2007, Irlanda se adentró en un periodo de fuerte incremento del ratio de gasto público sobre el PIB. Tras haberse incrementado en más de 10 puntos porcentuales, este alcanzaría un pico máximo del 65% en 2010 debido al plan de rescate a la

³⁵⁴ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *General government gross debt (percent of GDP, national currency)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

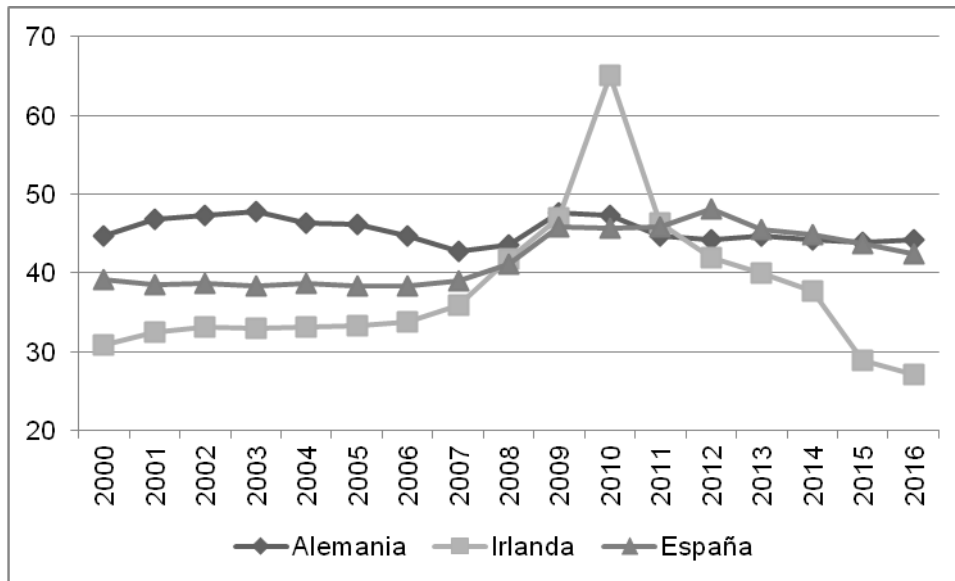
³⁵⁵ CONDE-RUIZ, J. I., DÍAZ, M., MARÍN, C. y RUBIO-RAMÍREZ, J., *Evolución del Gasto Público por Funciones durante la crisis (2007-2014): España vs UE*, FEDEA, Documento de Trabajo, Núm. 2016/09, 2016, pág. 3. Disponible en: <http://documentos.fedea.net/pubs/dt/2016/dt2016-09.pdf> (Último acceso: 22/03/2018).

banca privada. En los años siguientes, como resultado del proceso de ajuste fiscal y el acuciado crecimiento del PIB a partir de 2014, el ratio de gasto público experimentó una pronunciada caída que lo llevó a reducirse hasta el 27% en 2016, casi 7 puntos por debajo de sus niveles precrisis. Resulta obvio que el acuciado incremento del PIB a partir de 2014 tuvo un marcado efecto a la baja sobre estas cifras.

A diferencia de España e Irlanda, donde las partidas de gasto por prestaciones de desempleo e intereses de la deuda pública crecieron de manera considerable durante la crisis, el buen comportamiento del mercado de trabajo alemán y la reducción de los gastos por intereses de la deuda pública alemana³⁵⁶ tuvieron un efecto positivo sobre la evolución del gasto público en Alemania. Además, el rápido retorno del PIB alemán a sus niveles precrisis contribuyó en gran medida a la reducción del ratio de gasto sobre el PIB a partir de 2010.

³⁵⁶ Alemania ahorró más de 100.000 millones de euros entre 2010 y 2015 gracias a la reducción de 300 puntos básicos de la rentabilidad de los bonos alemanes como consecuencia de la crisis de deuda griega, ya que los inversores buscaron seguridad en los bonos alemanes ante la incertidumbre de los mercados financieros. Véase LEIBNIZ-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG HALLE (IWH) (Ed.), *Germany's benefit from the Greek crisis*, IWH Online, Núm. 7/2015, Halle (Saale) agosto de 2015, pág. 1. Disponible en: http://www.iwh-halle.de/fileadmin/user_upload/publications/iwh_online/io_2015-07.pdf (Último acceso: 19/03/2018).

Gráfico 3: Gasto público en España, Alemania e Irlanda, 2006-2016 (% del PIB)



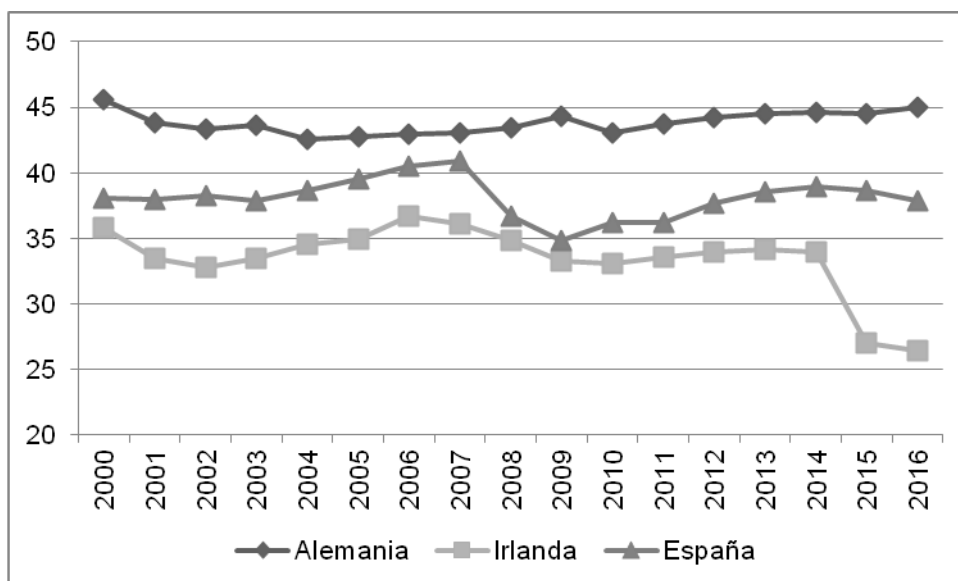
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI³⁵⁷

Mientras que la Gran Recesión se dejó sentir en España e Irlanda en forma de un desplome del ratio de ingresos públicos sobre el PIB, la crisis económica y financiera internacional pasó por Alemania dejando tan solo una leve caída del ratio de ingresos públicos sobre el PIB en 2010.

En el año 2000, los ingresos públicos en relación al PIB en España se situaban más de 7 puntos por debajo de los niveles de Alemania. Aunque España consiguió acortar la distancia con Alemania en unos 5 puntos entre el 2000 y 2007 gracias a los ingresos extraordinarios asociados a la burbuja inmobiliaria, a raíz del inicio de la crisis económica y financiera, la brecha con Alemania volvió a crecer hasta prácticamente los 10 puntos en 2009. A pesar de los esfuerzos de consolidación presupuestaria a partir de 2010, España se situó 3 puntos por debajo de sus niveles precrisis y más 7 puntos por debajo de Alemania en 2016.

³⁵⁷ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *General government total expenditure (percent of GDP)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

Gráfico 4: Ingresos públicos en España, Alemania e Irlanda, 2006-2016 (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI³⁵⁸

³⁵⁸ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Indicador: *General government revenue (percent of GDP)*, World Economic Outlook Database, octubre de 2017.

PARTE II:

LA FISCALIDAD EMPRESARIAL EN TIEMPOS DE CRISIS



CAPÍTULO 6: LA FISCALIDAD EMPRESARIAL EN LA UNIÓN EUROPEA

6.1. EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN LA UNIÓN EUROPEA

Como señalan DURÁN CABRÉ y ESTELLER MORÉ,³⁵⁹ la tributación directa de las sociedades centra buena parte del debate sobre fiscalidad en la Unión Europea por dos motivos fundamentales: i) la importancia del Impuesto sobre Sociedades como un instrumento de política económica que es utilizado por los Estados miembros según sus prioridades, intereses y necesidades; y ii) el hecho de que la globalización, concretamente la digitalización de la economía, está provocando que algunas empresas multinacionales no tributen prácticamente nada en muchos de los países donde operan a pesar de sus abultados beneficios. La falta de un tributo armonizado que grave los beneficios societarios en la Unión Europea provoca la existencia de veintiocho sistemas tributarios diferentes (uno por cada Estado miembro), lo que supone un obstáculo para el normal funcionamiento del mercado interior.³⁶⁰

Aunque las operaciones comerciales entre los Estados miembros de la Unión Europea se han facilitado enormemente desde la creación del mercado único, las empresas comunitarias siguen encontrando trabas a la implantación en otros países europeos por la falta de armonización de la fiscalidad empresarial. La ausencia de un Impuesto sobre Sociedades armonizado en la Unión Europea hace que las empresas que quieren implantarse en otros Estados miembros tengan que enfrentarse a sistemas tributarios desconocidos, lo que les genera costes y cargas administrativas que dificultan su implantación en el exterior, especialmente para las PYMES. Además, la existencia de competencia fiscal entre los distintos Estados miembros en un mercado globalizado facilita la planificación fiscal agresiva por parte de las empresas

³⁵⁹ DURÁN CABRÉ, J. M. y ESTELLER MORÉ, A., “El papel del impuesto sobre sociedades en la Unión Europea”, en DURÁN, J. M. y ESTELLER, A. (Eds.): *Impuesto sobre sociedades, ¿quo vadis? Una perspectiva europea*, Universidad de Barcelona, Barcelona, 2018, pp. 33-34.

³⁶⁰ *Ibidem*.

multinacionales. Estas se aprovechan de los vacíos legales y los desfases entre las legislaciones de los diferentes países en los que operan para ahorrarse grandes cantidades de dinero en el pago de impuestos, lo cual erosiona considerablemente las bases imponibles de los Estados miembros. ÁLVAREZ-MARTINEZ *et al.*³⁶¹ cifran en 36.000 millones de euros la pérdida de recaudación que experimenta el Impuesto sobre Sociedades en la Unión Europea, un 7,7% de la recaudación total de esta figura tributaria, como consecuencia de la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios. Por Estados miembros, Alemania se erige como el país más perjudicado con una pérdida de recaudación que alcanza los 8.500 millones de euros; mientras que, en el extremo opuesto, Irlanda se configura como el mayor beneficiario del traslado de beneficios con un incremento de la recaudación del impuesto de 204 millones de euros. En el caso español, ÁLVAREZ-MARTINEZ *et al.* estiman la pérdida recaudatoria en más de 7.100 millones de euros.

A diferencia de la armonización de la imposición indirecta, contemplada en el artículo 113 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE), la armonización de la imposición directa en la Unión Europea no está prevista expresamente, aunque sí está respaldada por el artículo 115 del TFUE, el cual contempla la aproximación de las normas de los Estados miembros cuando afecte al buen funcionamiento del mercado común. Así, encontramos el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), un tributo que se ha armonizado en la Unión Europea a través de directivas de manera que cada Estado miembro tiene un IVA común —aunque no idéntico— que se diferencia de unos países a otros, por ejemplo, en los tipos impositivos. Por el contrario, no existe un impuesto armonizado que grave el beneficio empresarial en la Unión

³⁶¹ ALVAREZ-MARTÍNEZ, M. T., BARRIOS, S., D'ANDRIA, D., GESUALDO, M., NICODÈME, G. y PYCROFT, J., *How Large is the Corporate Tax Base Erosion and Profit Shifting? A General Equilibrium Approach*, CESifo, Working Paper, Núm. 6870, 2018, pp. 23-24.

Europea,³⁶² si bien es cierto que se han aprobado ciertas directivas en esta materia como:

a) La Directiva 2009/133/CE del Consejo de 19 de octubre de 2009 relativa al régimen fiscal común aplicable a las fusiones, escisiones, escisiones parciales, aportaciones de activos y canjes de acciones realizados entre sociedades de diferentes Estados miembros y al traslado del domicilio social de una SE o una SCE de un Estado miembro a otro;

b) la Directiva 2011/96/UE del Consejo de 30 de noviembre de 2011 relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes; y más recientemente

c) la Directiva (UE) 2016/1164 del Consejo de 12 de julio de 2016 por la que se establecen normas contra las prácticas de elusión fiscal que inciden directamente en el funcionamiento del mercado interior.

Estas directivas obligan a los Estados miembros a alcanzar un resultado, pero dejan margen de maniobra sobre cómo desarrollar la legislación interna que las incorpore a los ordenamientos jurídicos nacionales. De esta manera, podemos encontrar legislaciones nacionales que difieren de unos Estados miembros a otros, aunque todas ellas persiguen un resultado común y nunca pueden ir en contra de las libertades comunitarias.³⁶³

³⁶² Como apunta DE LA PEÑA AMORÓS, la armonización fiscal en la Unión Europea se ha desarrollado fundamentalmente en relación con la tributación indirecta, ya que tanto el IVA como los Impuestos Especiales son tributos que afectan a la libre circulación de mercancías. Sin embargo, no ha ocurrido lo mismo en relación con los impuestos directos, concretamente con el Impuesto sobre Sociedades, cuya armonización ha sido objeto de una preocupación constante en los últimos años. Véase DE LA PEÑA AMORÓS, M. "Caminando hacia la armonización fiscal del Impuesto sobre Sociedades", en GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (Coord.): *V Encuentro de Derecho Financiero y Tributario "El futuro del Impuesto sobre Sociedades" (2ª parte)*, Instituto de Estudios Fiscales, Documentos de trabajo, Núm. 13, 2017, pág. 36.

³⁶³ Como señala GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ, aunque las Directivas sólo obligan a los Estados miembros respecto del resultado a alcanzar y no son vinculantes en

Los avances de la armonización directa a través de la aprobación de las directivas arriba indicadas junto con el efecto armonizador de las sentencias del Tribunal de Justicia de Unión Europea y las decisiones de la Comisión Europea relativas a las ayudas de Estado³⁶⁴ así como el hecho de que los legisladores

todos sus elementos, los cuales no han de ser transpuestos de forma idéntica al derecho interno de cada Estado, la transposición de las Directivas debe respetar tanto el tenor literal de la norma como de las libertades comunitarias, y en caso de que alguna disposición interna sea contraria al espíritu de la Directiva o de las libertades comunitarias, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea tiene la competencia exclusiva de anular dichas normas contrarias a los Tratados. Véase GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ, M. J. “Efectos recientes en nuestro Derecho interno de la armonización del Impuesto sobre Sociedades: Deducción de intereses de préstamos y regulación de establecimientos permanentes”, en ADAME MARTÍNEZ, F. y RAMOS PRIETO, J. (coords.): *Estudios sobre el sistema tributario actual y la situación financiera del sector público. Homenaje al Profesor Dr. D. Javier Lasarte Álvarez*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2014, pág. 516.

³⁶⁴ Como pone de manifiesto MALVÁREZ PASCUAL, ante las dificultades para la armonización de las legislaciones de los Estados miembros en materia de imposición sobre sociedades, la Comisión Europea ha desarrollado en mayor medida sus facultades de control de las normas nacionales en esta materia a través del régimen de ayudas de Estado. Véase MALVÁREZ PASCUAL, L., “La armonización negativa de la imposición sobre sociedades en la Unión Europea a través del régimen de ayudas de estado. Conclusiones sobre dicho fenómeno a partir del análisis de los casos que han afectado a España”, en ADAME MARTÍNEZ, F. y RAMOS PRIETO, J. (coords.): *Estudios sobre el sistema tributario actual y la situación financiera del sector público. Homenaje al Profesor Dr. D. Javier Lasarte Álvarez*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2014, pág. 709.- Como señala LAMPREAVE MÁRQUEZ, una medida fiscal no será considerada como una ayuda de Estado ilegal (por muy lesiva que sea) siempre que se aplique de forma general a todas las empresas que operan en ese Estado. Por tanto, resulta clave la distinción entre generalidad y selectividad, es decir, determinar si la medida favorece de manera exclusiva a ciertas empresas o ciertas actividades. Véase LAMPREAVE MÁRQUEZ, P., “¿La competencia fiscal desleal vs. las ayudas de Estado fiscales, dos caras de la misma moneda?”, *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 8, 2018 (BIB 2018\8443), pág. 17.

se inspiran en las normas de otros países de su entorno para introducir nuevas medidas en sus ordenamientos jurídicos nacionales han hecho que se produzca una aproximación de las legislaciones de los Estados miembros en materia de fiscalidad empresarial en los últimos años.

6.1.1. La Directiva ATAD

Con el objetivo de luchar contra la planificación fiscal abusiva, la Directiva (UE) 2016/1164 del Consejo de 12 de julio de 2016 por la que se establecen normas contra las prácticas de elusión fiscal que inciden directamente en el funcionamiento del mercado interior, conocida como Directiva ATAD por sus siglas en inglés (*Anti Tax Avoidance Directive*), contempla una serie de medidas destinadas a desalentar las prácticas de elusión fiscal y garantizar una fiscalidad justa y eficaz en la Unión Europea. La finalidad de estas normas mínimas es doble: por un lado, luchar contra la erosión de las bases imponibles en la Unión Europea y el traslado de beneficios a otros países fuera de la Unión, en consonancia con el Proyecto BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*)³⁶⁵ de la OCDE y el G20; y por otro lado, eliminar obstáculos dentro de mercado interior, como la doble imposición. Concretamente, la Directiva ATAD contempla normas en cinco ámbitos:

³⁶⁵ Ante la presión creciente en torno a las prácticas fiscales abusivas de las empresas multinacionales en un contexto de crisis económica y financiera global, la OCDE publicó un plan de acción: “*Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)*” en julio de 2013, donde se recogen 15 acciones contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficio a jurisdicciones de baja o nula tributación, entre las que podemos destacar la acción 2 sobre los mecanismos híbridos, la acción 3 relativa a las sociedades extranjeras controladas, la acción 4 relativa a los intereses y otros gastos financieros, la acción 5 relativa a los regímenes de *patent box*, la acción 6 sobre la utilización abusiva de convenios, la acción 7 sobre establecimientos permanentes, y las acciones 8 a 10 relativas a los precios de transferencia en el traslado de intangibles, riesgos y capital entre miembros de un grupo. Para un análisis más detallado, véase el epígrafe 7.5.6.1. *El Proyecto BEPS y el enfoque del nexo de la OCDE*.

I) Limitación a la deducibilidad de los intereses. Con el objetivo de reducir el uso de estructuras de financiación abusivas dentro de los grupos de sociedades, el artículo 4 de la Directiva ATAD recoge una norma relativa a la limitación de los intereses en virtud de la cual “los costes de endeudamiento excedentarios”³⁶⁶ del ejercicio serán deducibles hasta el 30% del beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA),³⁶⁷ siendo los costes de endeudamiento excedentarios definidos como “*el importe en que los costes de endeudamiento deducibles de un contribuyente superan los ingresos imponible en concepto de intereses y otros ingresos imponible, económicamente equivalentes, obtenidos por el contribuyente conforme al ordenamiento jurídico nacional*”. La norma establece que el EBITDA será calculado incorporando a la renta sujeta al Impuesto sobre Sociedades los importes corregidos a efectos fiscales de los costes de endeudamiento excedentarios y aquellos en concepto de depreciación y amortización, sin incluir las rentas exentas de impuestos.

La Directiva ATAD otorga a los Estados miembro la posibilidad de fijar normas para:

- a) Trasladar los costes de endeudamiento excedentarios que no hayan podido ser deducidos en el ejercicio fiscal a ejercicios posteriores (sin limitación temporal).

³⁶⁶ Los costes de endeudamiento excedentarios son definidos como “*el importe en que los costes de endeudamiento deducibles de un contribuyente superan los ingresos imponible en concepto de intereses y otros ingresos imponible, económicamente equivalentes, obtenidos por el contribuyente conforme al ordenamiento jurídico nacional*.”

³⁶⁷ La norma establece que el EBITDA (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) será calculado incorporando a la renta sujeta al Impuesto sobre Sociedades los importes corregidos a efectos fiscales de los costes de endeudamiento excedentarios y aquellos en concepto de depreciación y amortización, sin incluir las rentas exentas de impuestos.

- b) Trasladar los costes de endeudamiento excedentarios que no hayan podido ser deducidos en el ejercicio fiscal a ejercicios posteriores (sin limitación temporal) y a ejercicios anteriores (dentro de un máximo de tres años).
- c) Trasladar los costes de endeudamiento excedentarios que no hayan podido ser deducidos en el ejercicio fiscal a ejercicios posteriores (sin limitación temporal) y la capacidad de deducir intereses que no haya sido utilizada en el ejercicio fiscal a ejercicios posteriores (dentro de un máximo de cinco años).

Asimismo, la Directiva ATAD recoge los siguientes casos en los que los Estados miembros podrán excluir la aplicación de la limitación a la deducibilidad de los intereses:

- Cuando los costes de endeudamiento excedentarios no superen los tres millones de euros.
- Cuando los costes de endeudamiento excedentarios se deriven de empréstitos suscritos antes del 17 de junio de 2016 (sin incluir modificaciones posteriores) y aquellos destinados a financiar proyectos de infraestructura pública a largo plazo, siempre que tanto el promotor del proyecto como los costes de endeudamiento, los activos y la renta se encuentren dentro de la Unión Europea.
- Cuando la sociedad se trate de una “entidad aislada”, entendiéndose por esta *“un contribuyente que no forme parte de un grupo consolidado a efectos de contabilidad financiera y que no tenga ninguna empresa asociada ni establecimiento permanente”*.
- Cuando el contribuyente sea miembro de un grupo consolidado a efectos de contabilidad financiera si puede demostrar que el coeficiente entre sus fondos propios y el total de sus activos es igual, superior o hasta dos puntos porcentuales inferior al coeficiente del grupo.
- Cuando el contribuyente sea una entidad financiera.

Como analizaremos en profundidad más adelante, las legislaciones alemana y española contemplan una limitación de este tipo desde 2008 y 2012 respectivamente.³⁶⁸ Aunque tanto la norma española como la alemana son compatibles con la Directiva ATAD, la regulación española es más restrictiva al fijar el umbral de deducibilidad en un millón de euros (en lugar de tres millones) y no excluir los supuestos de no pertenencia a un grupo ni los casos en los que el contribuyente tiene un ratio de fondos propios igual o superior al ratio del grupo al que pertenece, todos ellos aspectos recogidos con carácter opcional en la norma comunitaria.

II) Imposición de salida. La Directiva ATAD se ocupa en su artículo 5 de la imposición de salida en los casos en los se transfieren activos entre la sociedad matriz y un establecimiento permanente localizado en otro Estado miembro o en un país tercero, y cuando una sociedad traslada su residencia fiscal o la actividad realizada por un establecimiento permanente a otro Estado miembro o a un país fuera de la Unión con la finalidad de garantizar el gravamen de las plusvalías latentes existentes en el momento de la salida.

III) Norma general contra las prácticas abusivas. La Directiva ATAD dispone en su artículo 6 que, para el cálculo de la deuda tributaria de una sociedad, *“los Estados miembros no tendrán en cuenta ningún mecanismo o serie de mecanismos que, por haberse establecido teniendo como propósito principal o uno de sus propósitos principales la obtención de una ventaja fiscal que desvirtúa el objeto o la finalidad de la normativa tributaria aplicable, resulten estar falseados una vez analizados todos los datos y circunstancias pertinentes.”*

IV) Normas relativas a las sociedades extranjeras controladas. El artículo 7 de la Directiva ATAD establece que cuando un contribuyente ostente una participación directa o indirecta de más del 50% en una entidad no residente, denominada sociedad extranjera controlada, este deberá incluir en su base imponible las rentas pasivas (intereses, cánones, dividendos, etcétera)

³⁶⁸ Véase el epígrafe 7.5.2. *La limitación a la deducibilidad de los gastos financieros*, donde se analiza la norma española y se compara con la alemana.

obtenidas por la sociedad extranjera controlada cuando: a) el impuesto efectivamente pagado por la sociedad extranjera controlada sea inferior a la diferencia entre el impuesto que esta debería haber soportado si fuera residente en el Estado miembro del contribuyente y el impuesto efectivamente satisfecho, y b) la sociedad extranjera controlada no lleve a cabo “una actividad económica de importancia” en base a una plantilla de trabajadores, equipamiento, bienes e instalaciones.

Las normas sobre sociedades extranjeras controladas han estado presentes en las legislaciones española y alemana desde mucho antes de que la Directiva ATAD fuera aprobada. En el caso español, estas fueron objeto de una importante revisión en 2014. Como analizaremos en el capítulo 7, con la entrada en vigor de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, se estableció un régimen diferenciado dependiendo de si la sociedad extranjera controlada dispone o no de sustancia económica, es decir, los medios materiales y personales necesarios para la realización de sus operaciones.³⁶⁹ Como señala DE JUAN CASADEVALL, aunque la transposición de la norma comunitaria requerirá algunos retoques de la legislación española, esta no plantea problemas de entidad.³⁷⁰

V) Normas sobre asimetrías híbridas. Como se señala en el texto de la Directa, *“las asimetrías híbridas se deben a diferencias en la calificación jurídica de pagos (instrumentos financieros) o entidades, que surgen en el contexto de la interacción entre los ordenamientos jurídicos de dos jurisdicciones. Esas asimetrías tienen a menudo por efecto una doble deducción (es decir, la deducción en ambos Estados miembros) o una deducción de la renta en un Estado sin su inclusión en la base imponible del otro. Para neutralizar los efectos de los mecanismos híbridos asimétricos es necesario establecer normas por las cuales una de las dos jurisdicciones de*

³⁶⁹ Para un análisis detallado, véase el epígrafe 7.5.5. *El régimen de transparencia fiscal internacional (normas CFC)*.

³⁷⁰ DE JUAN CASADEVALL, J. "La transparencia fiscal internacional en la Unión Europea", *Revista Quincena Fiscal*, Núm.15, 2018 (BIB 2018\11899), pág. 19.

*una asimetría tenga que denegar la deducción de un pago que conduzca a ese resultado.*³⁷¹ Para ello, el artículo 9 de la Directiva ATAD establece que: i) cuando una asimetría híbrida tenga como resultado una doble deducción, el contribuyente solo se podrá beneficiar de la deducción en el Estado miembro en el que se haya originado el pago correspondiente, y ii) cuando una asimetría híbrida resulte en una deducción sin inclusión, el Estado miembro del contribuyente no admitirá la deducción del pago correspondiente.

Aunque no serán objeto de estudio en este trabajo, cabe mencionar que la legislación española recoge normas específicas sobre los mecanismos híbridos y la imposición de salida en los artículos 15 y 19 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades así como normas generales anti-elusión en los artículos 13 a 15 de la Ley General Tributaria.³⁷²

6.1.2. La Propuesta de Directiva BI(C)CIS

En un contexto de austeridad presupuestaria marcado por la crisis de deuda soberana en la eurozona, la Comisión Europea relanzó su propuesta de Directiva sobre la Base Imponible Consolidada Común del Impuesto sobre Sociedades (BICCIS) en 2011.³⁷³ Dado el ambicioso alcance de este proyecto,

³⁷¹ Véase el considerando número 13 de la Directiva (UE) 2016/1164 del Consejo de 12 de julio de 2016 por la que se establecen normas contra las prácticas de elusión fiscal que inciden directamente en el funcionamiento del mercado interior.

³⁷² Véase LÓPAZ PÉREZ, A. M., “Principales medidas introducidas por la Directiva antielusión fiscal (UE 2016/1164). Un análisis sobre su futura efectividad”, en GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (Coord.): *V Encuentro de Derecho Financiero y Tributario “El futuro del Impuesto sobre Sociedades” (3ª parte)*, Instituto de Estudios Fiscales, Documentos de trabajo, Núm. 14, 2017, pág. 41.

³⁷³ Como apunta PUJALTE MÉNDEZ-LEITE, la propuesta contó con el apoyo de Alemania y Francia, mientras que el Reino Unido e Irlanda fueron algunos de los Estados miembros más contrarios a su establecimiento al considerar que la armonización de la base imponible podría ser un primer paso para la posterior aprobación de un tipo de gravamen mínimo del Impuesto sobre Sociedades en la

los debates en el Consejo desde entonces han hecho que esta iniciativa adopte un enfoque gradual que facilite su implementación. Así, la propuesta ha sido dividida en dos fases:

1. Propuesta de Directiva relativa a una Base Imponible Común del Impuesto sobre Sociedades (BICIS).³⁷⁴ Con el objetivo de reducir los gastos administrativos de las empresas comunitarias y facilitar su internacionalización al mismo tiempo que se persigue ayudar a los Estados miembros a luchar contra la planificación fiscal agresiva, la propuesta de Directiva BICIS recoge unas normas comunes para la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades en la Unión Europea junto con una serie de normas contra la elusión fiscal, como una norma general contra las prácticas abusivas y disposiciones específicas relativas a la limitación de la deducibilidad de los intereses, las sociedades extranjeras controladas y las asimetrías híbridas.

Para la determinación de la base imponible común, la propuesta de Directiva BICIS contempla una serie de ingresos exentos y una lista de gastos deducibles y no deducibles a efectos fiscales. Dentro de los gastos fiscalmente deducibles, a diferencia de la propuesta de 2011, se incluye una deducción extra por gastos de investigación y desarrollo (I+D) en virtud de la cual una sociedad podrá deducirse un 50% adicional de los gastos de I+D del ejercicio que no excedan los 20 millones de euros (exceptuando los gastos relativos al inmovilizado material mueble) y un 25% adicional sobre los gastos de I+D que superen los 20 millones de euros. Asimismo, se contempla una limitación a la deducibilidad de los intereses y otros gastos financieros fijada en el 30% del EBITDA que no estaba prevista en la propuesta de 2011. Además, se

Unión Europea. Véase PUJALTE MÉNDEZ-LEITE, H., "Evolución de las propuestas de la OCDE y de la Unión Europea sobre la fiscalidad directa de la economía digital (2010-2018)", *Revista de Fiscalidad Internacional y Negocios Transnacionales*, Núm.9, 2018 (BIB 2018\12591), pág. 13.

³⁷⁴ COM/2016/0685 final. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/es/TXT/?uri=COM:2016:0685:FIN> (Último acceso: 23/08/2018).

establece una bonificación en concepto de crecimiento e inversión (BCI) que permite que los incrementos de los fondos propios del contribuyente sean deducibles de su base imponible con condiciones, como medidas contra posibles efectos en cascada y disposiciones contra la elusión fiscal,³⁷⁵ con el objetivo de incentivar la financiación mediante recursos propios y reducir así el sesgo en favor del endeudamiento.³⁷⁶

2. Propuesta de Directiva relativa a una Base Imponible Consolidada Común del Impuesto sobre Sociedades (BICCIS).³⁷⁷ La finalidad de esta propuesta es establecer unas normas comunes en la Unión Europea para la consolidación de los beneficios de las sociedades que pertenecen a un mismo grupo así como el reparto de la base imponible consolidada entre los Estados

³⁷⁵ RAMOS HERRERA, A. J. y CALVO VÉRGEZ, J. "Los esfuerzos de la Comisión Europea por la implantación de una Base Imponible Común Consolidada del IS en el ámbito comunitario: de la propuesta de Directiva [COM (2011) 121 final/SEC (2011) 315 final] a las propuestas de Directiva [COM (2016) 685 final] y [COM (2016) 683 final]", en GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (Coord.): *V Encuentro de Derecho Financiero y Tributario "El futuro del Impuesto sobre Sociedades" (2ª parte)*, Instituto de Estudios Fiscales, Documentos de trabajo, Núm. 13, 2017, pág. 19.

³⁷⁶ Como apunta BARCIELA PÉREZ, teniendo en cuenta que la mayoría de los sistemas impositivos de los Estados miembros favorecen la financiación mediante deuda al permitir la deducción de los gastos por intereses y no contemplar un régimen similar para la financiación mediante recursos propios, lo que anima a las empresas a endeudarse y aumenta así su vulnerabilidad y la propensión de las economías a las crisis, con la introducción de la bonificación en concepto de crecimiento e inversión (BCI) se suprime el sesgo en favor de la financiación mediante deuda y se garantiza que la financiación mediante recursos propios reciba el mismo nivel de ventajas fiscales. Véase BARCIELA PÉREZ, J. A., "Armonización en el Impuesto sobre Sociedades y BICCIS", *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 8, 2018 (BIB 2018\8444), pág. 12.

³⁷⁷ COM/2016/0683 final. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2016:0683:FIN> (Último acceso: 23/08/2018).

miembros. Como señala BARCIELA PÉREZ,³⁷⁸ el sujeto pasivo es el grupo de sociedades así como sus establecimientos permanentes y, una vez determinada según las normas comunes, la base imponible es repartida entre los distintos Estados miembros donde residen las sociedades y establecimientos permanentes, dejando libertad a cada Estado miembro para establecer el tipo de gravamen y las deducciones en la cuota tributaria.³⁷⁹ La propuesta establece que el reparto entre los Estados miembros se realizará en base a tres factores con igual ponderación:

- Mano de obra. Este factor se divide a su vez entre salarios y número de trabajadores (ponderados al 50%) con el objetivo de tomar en consideración las diferencias salariales entre los Estados miembros.
- Activos. Se incluirá el inmovilizado material, pero no el inmovilizado intangible y el financiero por su carácter fluctuante y el riesgo de elusión asociado a este tipo de activos.
- Ventas por destino.

A diferencia de la propuesta de 2011 que establecía un régimen facultativo,³⁸⁰ los grupos con un volumen de negocios consolidado superior a

³⁷⁸ BARCIELA PÉREZ, J. A., "Armonización en el Impuesto sobre Sociedades y BICCIS", *op. cit.*, pág. 5.

³⁷⁹ Para VIANA BARRAL y VILLALÓN PÉREZ-ARTACHO, en la medida en que el sistema BICCIS pretende mantener la soberanía fiscal de los Estados miembros, cabe entender que sería posible que cada Estado decidiera si las deducciones en cuota aplicables en el sistema nacional serían extensibles al sistema BICCIS (igual que puede decidir sobre los tipos de gravamen) en función de su política tributaria y su modelo fiscal. Véase VIANA BARRAL, V. y VILLALÓN PÉREZ-ARTACHO, J., "Hacia la armonización del Impuesto sobre Sociedades. Luces y sombras de la Propuesta de Directiva sobre la Base Imponible Consolidada Común del Impuesto sobre Sociedades", *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 22, 2011 (BIB 2011\1809), pág. 14.

³⁸⁰ Como apunta BARCIELA PÉREZ, teniendo en cuenta que no todas las empresas operan a escala transfronteriza, la propuesta de 2011 no pretendía obligar a las sociedades que no tuvieran previsto expandir su actividad más allá de su territorio

los 750 millones de euros deberán someterse obligatoriamente al marco común; mientras que los grupos que no alcancen dicho umbral podrán hacerlo de manera voluntaria.

Como señala GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ,³⁸¹ la necesidad de garantizar la recaudación y luchar contra el fraude fiscal y las prácticas fiscales abusivas en un contexto marcado por la crisis económica y la austeridad presupuestaria ha hecho posible la reactivación de un Impuesto sobre Sociedades común en la Unión Europea.

6.2. TENDENCIA DE LAS REFORMAS DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN LOS ESTADOS MIEMBROS DURANTE LA CRISIS

Desde la década de los ochenta se viene observando en el panorama internacional una tendencia de la reforma del Impuesto sobre Sociedades caracterizada por una reducción de los tipos legales del impuesto a la vez que se amplía la base imponible. Durante la Gran Recesión apreciamos una interrupción de esta tendencia en la Unión Europea:

A) El tipo legal del Impuesto sobre Sociedades

Con las reformas del Reino Unido y Estados Unidos de 1984 y 1986 respectivamente, se inició a nivel internacional la tendencia de reducir los tipos del Impuesto sobre Sociedades a la vez que se ampliaba la base imponible del impuesto. Detrás de esta tendencia se encuentra la facilidad con la que se puede mover el capital de un país a otro en un mundo cada vez globalizado, lo cual ha conducido a los países a ir reduciendo el tipo impositivo con el objetivo

nacional a soportar el coste de pasar al nuevo régimen tributario vinculado a la BICIS. Véase BARCIELA PÉREZ, J. A., "Armonización en el Impuesto sobre Sociedades y BICIS", *op. cit.*, pág. 8.

³⁸¹ GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ, M. J., "Previsión del impacto armonizador de la propuesta de Directiva de BICIS 2016 a la luz de nuestro Impuesto sobre Sociedades", *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 7, abril de 2017, pág. 21.

de atraer el capital a sus jurisdicciones. Para BLANCO y GUTIÉRREZ,³⁸² la Unión Europea constituye un claro ejemplo de la globalización económica y de este proceso de desfiscalización del capital, como consecuencia de la abolición de las fronteras en 1993 y la falta de armonización fiscal de la imposición directa. Como señalan AZARLOZA, BELOKI e IÑURRIETA,³⁸³ el hecho de que la liberalización de los mercados financieros y el mercado único permitan a las empresas buscar las condiciones fiscales más favorables entre los distintos Estados miembros ha provocado que prácticamente todos los países hayan reducido el tipo del Impuesto sobre Sociedades con el objetivo de atraer a las empresas. El resultado ha sido una transferencia progresiva de la carga impositiva desde las bases más móviles (los rendimientos del capital y de los beneficios empresariales) hacia las menos móviles (los rendimientos del trabajo).

Como apunta BARCIELA PÉREZ,³⁸⁴ la coexistencia de más de una veintena de sistemas fiscales diferentes en un mercado integrado, donde los principios de libre circulación permiten una mayor movilidad de las bases imponibles y de los beneficios, ha originado una fuerte competencia fiscal entre los Estados miembros, los cuales han ido reduciendo progresivamente el tipo de gravamen del Impuesto sobre sociedades para proteger sus bases imponibles y atraer inversiones extranjeras directas.³⁸⁵ Para DELGADO PACHECO,³⁸⁶

³⁸² Véase BLANCO GARCÍA, A. y GUTIÉRREZ LOUSA, M. (Coord.), *Panorámica de la economía española en perspectiva comparada. Análisis y evolución de las principales macromagnitudes y del sistema fiscal*, Instituto de Estudios Fiscales, Documentos, 2012, pág. 43.

³⁸³ Véase AZARLOZA, A., BELOKI, A. e IÑURRIETA, E., "Crisis económica y financiera y reformas fiscales en algunos Estados miembros de la UE", *Zergak: Gaceta tributaria del País Vasco*, Núm. 40, 2010, pág. 95.

³⁸⁴ BARCIELA PÉREZ, J. A., "Medidas de buena gobernanza fiscal y planificación fiscal agresiva en la UE", *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 14, 2017 (BIB 2017\12527), pág. 1.

³⁸⁵ Como apunta FUEST, mediante la reducción de los tipos de gravamen del Impuesto sobre Sociedades los países persiguen dos objetivos fundamentales: i)

esta política de reducción del tipo general del Impuesto sobre Sociedades se originó en gran medida debido a Irlanda, un país que optó hace años por ofrecer un bajo tipo impositivo para atraer a las empresas multinacionales: primero, en forma de un incentivo fiscal que permitía a ciertas empresas tributar a un tipo de gravamen reducido del 10% y, posteriormente, rebajando el tipo general del Impuesto sobre Sociedades al 12,5%.³⁸⁷

Entre 1995 y 2008, el tipo medio del Impuesto sobre Sociedades en la Unión Europea había ido descendiendo de manera progresiva desde el 35% hasta el 23,8%.³⁸⁸ La irrupción de la crisis de 2008 puso freno de manera temporal a esta tendencia a la baja. Como señala la Comisión Europea,³⁸⁹ la introducción de una serie de recargos en varios países condujo a una estabilización del tipo medio en la Unión Europea en los años 2012 y 2013 e incluso a un ligero aumento en la zona euro (gráfico 1). No obstante, la tendencia a la baja del tipo del Impuesto sobre Sociedades se reanudó a partir de 2014, si bien a un ritmo más moderado que en el periodo precrisis.

atraer inversiones y crear empleo, y ii) mejorar los incentivos para que las empresas declaren sus beneficios y paguen impuestos en el país en lugar de trasladar sus beneficios al extranjero. Véase FUEST, C., "La coordinación fiscal europea en el impuesto sobre sociedades: introducción al debate", en DURÁN, J. M. y ESTELLER, A. (Eds.): *Impuesto sobre sociedades, ¿quo vadis? Una perspectiva europea*, Universidad de Barcelona, Barcelona, 2018, pág. 24.

³⁸⁶ DELGADO PACHECO, A., "Algunas ideas sobre el futuro del Impuesto sobre Sociedades", en GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (Coord.): *V Encuentro de Derecho Financiero y Tributario "El futuro del Impuesto sobre Sociedades" (1ª parte)*, Instituto de Estudios Fiscales, Documentos de trabajo, Núm. 12, 2017, pp. 92-93.

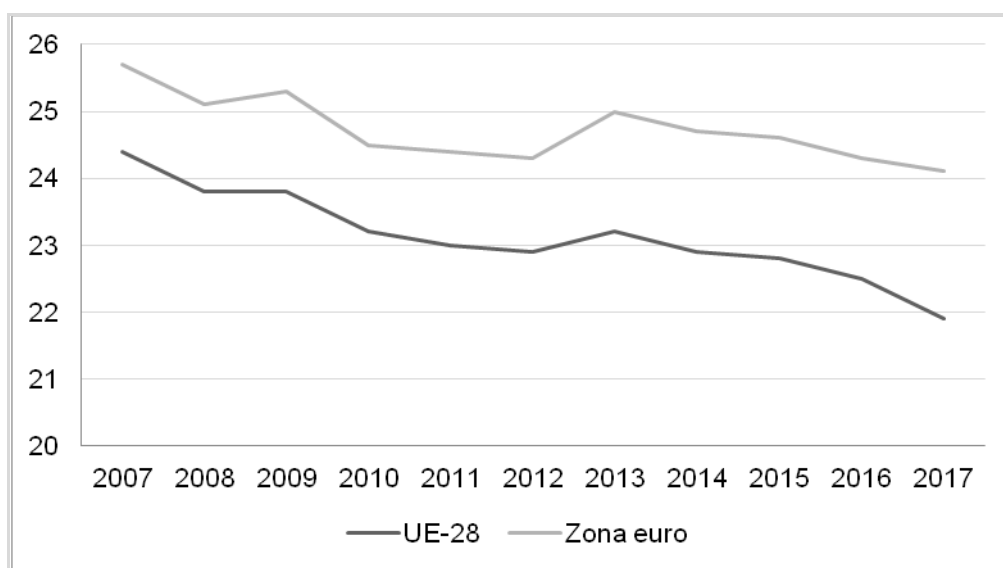
³⁸⁷ Para un análisis detallado, véase el epígrafe 9.3.1.1. *La evolución del tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades en Irlanda*.

³⁸⁸ COMISIÓN EUROPEA, *Taxation trends in the European Union: 2014 edition*, Luxemburgo, 2014, pág. 37.

³⁸⁹ COMISIÓN EUROPEA, *Taxation trends in the European Union: 2013 edition*, Luxemburgo, 2013, pág. 36.

Comparando con los tipos vigentes en 2014, España se presenta como el país que introdujo la mayor reducción del tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades en 2016 (del 30% al 25%), seguida de Francia (del 38% al 34,4%), Dinamarca (del 24,5% al 22%), Portugal (del 31,5% al 29,5%), y Estonia y el Reino Unido (del 21% al 20%).³⁹⁰ Como resultado, el tipo medio de gravamen en la Unión Europea descendió hasta el 22,5% en 2016.³⁹¹

Gráfico 1: Tipo medio del Impuesto sobre Sociedades en la Unión europea y la zona euro, 2007-2017 (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea³⁹²

B) La base imponible del Impuesto sobre Sociedades

En los primeros años de la crisis algunos países introdujeron ciertas medidas que estrecharon la base imponible del Impuesto sobre Sociedades

³⁹⁰ COMISIÓN EUROPEA, *Taxation trends in the European Union: 2016 edition*, Luxemburgo, 2016, pág. 32.

³⁹¹ COMISIÓN EUROPEA, *Taxation trends in the European Union: 2016 edition*, op. cit., pág. 34.

³⁹² COMISIÓN EUROPEA, *Taxation trends in the European Union: 2017 edition*, Luxemburgo, 2017, pág. 34.

con el objetivo de favorecer el tejido empresarial en un contexto económico y financiero adverso. Este es el caso de España y Alemania, como analizaremos a continuación:

1. En los primeros años de la crisis, los cambios normativos en España estuvieron encaminados a aliviar la situación de las empresas mediante la introducción de medidas que estrecharon de manera temporal la base imponible del Impuesto sobre Sociedades.³⁹³ No obstante, ante el grave deterioro de las finanzas públicas y la necesidad de cumplir con los objetivos de déficit público, las reformas se encaminaron nuevamente hacia una ampliación de la base imponible del impuesto con el objetivo de aumentar la recaudación. Como analizaremos en el capítulo 7, una de las medidas más relevantes aprobadas con el objetivo de ampliar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades fue la limitación a la deducibilidad de los gastos financieros para los periodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2012, norma inspirada en la limitación a la deducibilidad de los intereses (*Zinsschranke*) recogida en la legislación alemana desde 2008.

2. Alemania había aprobado una reforma tributaria a través de Ley para la reforma de la fiscalidad empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz*

³⁹³ Podemos mencionar a modo ilustrativo la libertad de amortización para las inversiones en elementos nuevos del inmovilizado material y las inversiones inmobiliarias (condicionada al mantenimiento del empleo) introducida para los años 2009 y 2010 por la Ley 4/2008, de 23 de diciembre, por la que se suprime el gravamen del Impuesto sobre el Patrimonio, se generaliza el sistema de devolución mensual en el Impuesto sobre el Valor Añadido, y se introducen otras modificaciones en la normativa tributaria; posteriormente ampliada a los años 2011 y 2012 (conservando el requisito del mantenimiento del empleo) por el Real Decreto-ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo, y hasta el año 2015 (eliminando este requisito) por el Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo; y finalmente eliminada en 2012 a través del Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público.

2008),³⁹⁴ de 14 de agosto de 2007, que contemplaba una bajada del tipo impositivo del Impuesto sobre Sociedades a la vez que se introducían medidas destinadas a ampliar la base imponible del impuesto. Como analizaremos en detalle en el capítulo 8, dos de las principales medidas aprobadas (en vigor desde el 1 de enero de 2008) fueron la limitación a la deducibilidad de los intereses (*Zinsschranke*) y la restricción al traslado de pérdidas de ejercicios anteriores como consecuencia de una transferencia de acciones de más del 25% del capital social. En 2009, debido a la gravedad de la crisis económica y financiera, Alemania restringió el alcance de estas medidas, en un primer momento con carácter temporal para los ejercicios 2008 y 2009, y posteriormente de manera permanente.

³⁹⁴ *Unternehmensteuerreformgesetz 2008*, BGBl. I 2007, 1912.

CAPÍTULO 7: LA FISCALIDAD EMPRESARIAL EN ESPAÑA

7.1. INTRODUCCIÓN

La última década en España se ha caracterizado por una gran actividad reformadora en el ámbito tributario. Desde 2008 se han venido aprobando una sucesión de Leyes y Reales Decretos-ley que han introducido numerosos cambios normativos con efectos sobre la tributación empresarial en aspectos esenciales como la introducción de límites a la compensación de bases imponibles negativas, la limitación a la deducibilidad de los gastos financieros o el aumento del importe de los pagos fraccionados.

Aunque en los primeros años de la crisis los cambios normativos estuvieron encaminados a aliviar la situación de las empresas mediante la introducción de medidas que estrecharon de manera temporal la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, el deterioro de las finanzas públicas y la necesidad de cumplir con los objetivos de consolidación fiscal encaminaron nuevamente las reformas hacia una ampliación de la base imponible del impuesto con el objetivo de aumentar la recaudación. Una de las medidas más relevantes aprobadas durante la crisis con el objetivo de ampliar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades fue la limitación a la deducibilidad de los gastos financieros para los periodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2012, para cuya introducción el legislador español se inspiró en la limitación a la deducibilidad de los intereses (*Zinsschranke*) recogida en la legislación alemana desde 2008. Como analizaremos en este capítulo, aunque las normas española y alemana son similares, estas se distancian en algunos aspectos esenciales.

Tras años de numerosos cambios normativos destinados en un primer momento a aliviar la situación de las empresas afectadas por la crisis y más tarde a incrementar la recaudación, la Ley 27/2014, de 27 noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (LIS) fue aprobada a finales de 2014 como parte fundamental de la reforma tributaria de 2015. La LIS redujo el tipo general del Impuesto sobre Sociedades a la vez que amplió la base imponible del impuesto y adaptó la regulación española al Derecho comunitario. Como analizaremos

en detalle más adelante, con la finalidad de adaptar la normativa española a las exigencias comunitarias, la nueva legislación introdujo algunas novedades sustanciales respecto de la legislación anterior, como (i) la revisión de los mecanismos para evitar la doble imposición equiparando el trato para los dividendos de entidades residentes y no residentes, y (ii) la modificación del régimen de consolidación fiscal para los grupos de sociedades.

Con posterioridad a la entrada en vigor de la LIS fueron introducidos nuevos cambios normativos, entre los que podemos destacar la revisión del régimen de *patent box*. La Ley 48/2015, de 29 de octubre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2016 modificó la reducción para las rentas procedentes de determinados activos intangibles contemplada en el artículo 23 de la LIS para alinearla con el enfoque del nexo de la OCDE. Con esta revisión España sigue los pasos de Irlanda, que fue pionera al introducir el primer régimen de *patent box* del mundo en línea con el enfoque del nexo de la OCDE.

7.2. EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN ESPAÑA

La principal figura impositiva que grava los beneficios empresariales en España es el Impuesto sobre Sociedades. Este tributo, extendido a escala mundial, es un tributo de carácter directo³⁹⁵ y naturaleza personal³⁹⁶ que grava

³⁹⁵ El Impuesto sobre Sociedades tiene un carácter directo ya que grava la obtención de la renta como manifestación directa de la capacidad económica del contribuyente. Véase AGENCIA TRIBUTARIA, *Manual Práctico de Sociedades 2017*, pág. 2. Disponible en: https://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Contenidos_Comunes/La_Agencia_Tributaria/Informacion_institucional/Campanias/Sociedades_e_IRNR/Manual_Sociedades_2017.pdf (Último acceso: 22/07/2018).

³⁹⁶ El Impuesto sobre Sociedades tiene naturaleza personal puesto que tiene en cuenta ciertas circunstancias particulares del contribuyente para determinar la cuantía que este está obligado a satisfacer. Véase AGENCIA TRIBUTARIA, *Manual Práctico de Sociedades 2017*, *op. cit.*, pág. 2.

las rentas (de cualquier fuente u origen)³⁹⁷ obtenidas por las sociedades y demás entidades jurídicas³⁹⁸ residentes en España. En capacidad recaudatoria, el Impuesto sobre Sociedades es el tercer tributo más importante en España, por detrás del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), tributo que grava el beneficio empresarial en los casos en el que el empresario es una persona física, y el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).

7.2.1. Conceptos tributarios básicos

Para poder abordar con éxito el análisis de esta figura tributaria en este capítulo, a continuación delimitaremos algunos conceptos tributarios básicos:

A) Base imponible

El artículo 10 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, la LIS) se refiere a la base imponible del Impuesto sobre Sociedades como el importe de las rentas obtenidas por el contribuyente en el período impositivo³⁹⁹ una vez compensadas las bases imponibles negativas de los períodos impositivos anteriores. En el método de estimación directa, método que se aplica con carácter general, la base imponible se determina a partir del resultado contable⁴⁰⁰ mediante las correcciones positivas (ajustes extracontables positivos) y negativas (ajustes extracontables negativos) pertinentes. Así, la base imponible no incluye los ingresos que no son imputables a efectos fiscales ni los gastos que no son fiscalmente deducibles.

³⁹⁷ Véase el artículo 4.1 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.

³⁹⁸ Véase el artículo 7 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.

³⁹⁹ El período impositivo hace referencia al periodo de tiempo, que normalmente coincide con el año natural, en el que el contribuyente obtiene las rentas que deben ser incluidas en su declaración de impuestos en cada ejercicio fiscal.

⁴⁰⁰ Determinado según el Código de Comercio y el Plan General de Contabilidad.

B) Tipo de gravamen

El tipo de gravamen o tipo impositivo es el porcentaje que se aplica sobre la base imponible. El artículo 29 de la LIS fija el tipo general de gravamen del Impuesto sobre Sociedades en el 25%.

C) Cuota íntegra

El artículo 30 de la LIS define la cuota íntegra como la cantidad resultante de aplicar a la base imponible el tipo de gravamen.

D) Cuota íntegra minorada

La cuota íntegra minorada o cuota íntegra ajustada positiva hace referencia al importe de la cuota íntegra una vez minorada en las deducciones para evitar la doble imposición internacional de los artículos 31 y 32 y las bonificaciones de los artículos 33 y 34 de la LIS:

- Artículo 31. Deducción para evitar la doble imposición jurídica: impuesto soportado por el contribuyente. La doble imposición jurídica internacional se produce cuando se grava la misma renta de un mismo contribuyente en dos países distintos. El artículo 31 de la LIS establece que cuando en la base imponible del contribuyente se integren rentas obtenidas y gravadas en el extranjero, se deducirá de la cuota íntegra la menor de las dos cantidades siguientes: i) el importe del impuesto pagado en el extranjero, o ii) el importe de la cuota íntegra que el contribuyente pagaría en España por tales rentas si las hubiera obtenido en territorio español.
- Artículo 32. Deducción para evitar la doble imposición económica internacional: dividendos y participaciones en beneficios. La doble imposición económica internacional se produce cuando se grava la misma renta en dos contribuyentes distintos en dos países distintos. Un claro ejemplo de la doble imposición económica internacional se produce en la tributación de los dividendos cuando, por un lado, una sociedad ve gravado su beneficio empresarial y, por otro lado, el socio que recibe su

parte del beneficio debe soportar un gravamen por el dividendo percibido.

- Artículo 33. Bonificación por rentas obtenidas en Ceuta o Melilla. El artículo 33 de la LIS establece una bonificación del 50%⁴⁰¹ de la parte de cuota íntegra que corresponda a las rentas obtenidas en Ceuta o Melilla.
- Artículo 34. Bonificación por prestación de servicios públicos locales. El artículo 34 de la LIS establece una bonificación del 99% de la parte de cuota íntegra que corresponda a las rentas derivadas de la prestación de servicios locales.

Como señala MARTÍNEZ SÁNCHEZ,⁴⁰² aunque la LIS no establece ningún orden de aplicación, el orden más lógico es aplicar en primer lugar las bonificaciones y después las deducciones por doble imposición internacional, ya que estas últimas se pueden deducir en ejercicios siguientes en caso de insuficiencia de cuota íntegra y las bonificaciones no.

E) Cuota líquida

La cuota líquida es el importe que se obtiene al aplicar las deducciones para incentivar la realización de determinadas actividades (reguladas en los artículos 35 a 39 de la LIS) sobre la cuota íntegra minorada.

- Artículo 35. Deducción por actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica (I+D+i).
- Artículo 36. Deducción por inversiones en producciones cinematográficas, series audiovisuales y espectáculos en vivo de artes escénicas y musicales.

⁴⁰¹ Elevada al 60% por la Ley 6/2018, de 3 de julio, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2018.

⁴⁰² Véase MARTÍNEZ SÁNCHEZ, A. L., "Deducciones y bonificaciones en el IS: orden de aplicación", *Tribuna INEAF*, 2017. Disponible en: <https://www.ineaf.es/tribuna/orden-en-que-debemos-aplicar-las-deducciones-y-bonificaciones-en-el-impuesto-de-sociedades/amp/> (Último acceso: 25/07/2018).

- Artículo 37. Deducciones por creación de empleo.
- Artículo 38. Deducción por creación de empleo para trabajadores con discapacidad.

Respecto de estas deducciones cabe señalar que el artículo 39 de la LIS establece un límite para su aplicación de manera que estas no pueden exceder conjuntamente del 25% de la cuota íntegra minorada. No obstante, el límite se eleva hasta el 50% cuando el importe de la deducción por I+D+i que se corresponda con gastos e inversiones efectuados en el período impositivo exceda del 10% de la cuota íntegra minorada.

F) Cuota diferencial

La cuota diferencial es el resultado de restar a la cuota líquida el importe de las retenciones e ingresos a cuenta y los pagos fraccionados. Respecto a estos últimos cabe mencionar que el artículo 40 de la LIS establece la obligación de realizar un pago fraccionado en los primeros 20 días naturales de los meses de abril, octubre y diciembre. La base para calcular cada uno de estos pagos fraccionados es la cuota íntegra del último período impositivo cuyo plazo de declaración haya vencido, minorado en las deducciones y bonificaciones así como retenciones e ingresos a cuenta correspondientes.

Tabla 1: Esquema de liquidación del Impuesto sobre Sociedades

<p>RESULTADO CONTABLE</p> <p>(+/-) Ajustes extracontables</p> <p>(-) Bases imponibles negativas de ejercicios anteriores</p> <p>= BASE IMPONIBLE</p> <p>(x) Tipo de gravamen</p> <p>= CUOTA ÍNTEGRA</p> <p>(-) Bonificaciones</p> <p>(-) Deducciones por doble imposición internacional</p> <p>= CUOTA ÍNTEGRA MINORADA</p> <p>(-) Deducciones para incentivar determinadas actividades</p> <p>= CUOTA LÍQUIDA</p> <p>(-) Retenciones e ingresos a cuenta</p> <p>(-) Pagos fraccionados</p> <p>= CUOTA DIFERENCIAL</p> <p>(+) Intereses de demora</p> <p>= LÍQUIDO A INGRESAR O DEVOLVER</p>
--

Fuente: Elaboración propia

7.2.2. Principales rasgos del Impuesto sobre Sociedades

El Impuesto sobre Sociedades fue objeto de una importante reforma a través de la Ley 27/2014, de 27 noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (la LIS), cuya entrada en vigor tuvo lugar el 1 de enero de 2015. A continuación

analizaremos a grandes rasgos el Impuesto sobre Sociedades en España tras la entrada en vigor de la LIS:

A) Residencia fiscal

Una sociedad residente en España tendrá que tributar en el Impuesto sobre Sociedades por su renta mundial.⁴⁰³ El artículo 8 de la LIS establece que una sociedad será considerada residente a efectos fiscales cuando: a) se haya constituido conforme a las leyes españolas, b) tenga el domicilio social en España, o c) tenga la sede de dirección efectiva en territorio español.

B) Tipo de gravamen

La LIS redujo el tipo general del Impuesto sobre Sociedades del 30% al 28% para el ejercicio 2015⁴⁰⁴ y al 25%⁴⁰⁵ desde 2016. Con un tipo del 30% antes de la reforma, España se situaba claramente por encima de la media de la UE-28 (23,2%) y de la eurozona (25%) en 2013. Con un tipo del 25%, España se sitúa por encima de la media de la UE-28 (22,5%) en 2016, pero se aproxima a la media de la eurozona (24,3%).⁴⁰⁶

C) Determinación de la base imponible

El artículo 10, apartado 3, de la LIS establece que la base imponible del Impuesto sobre Sociedades se determinará a partir del resultado contable ajustado a efectos fiscales. Los ajustes, que pueden ser positivos o negativos, son el resultado de las diferencias entre los criterios contables y fiscales para determinar el beneficio de una sociedad.

⁴⁰³ Cabe recordar que los convenios de doble imposición introducen ciertas limitaciones al gravamen de las rentas de fuente extranjera que deberán ser tenidas en cuenta.

⁴⁰⁴ Véase la disposición transitoria trigésima cuarta de la LIS de medidas temporales aplicables en el período impositivo 2015.

⁴⁰⁵ Véase el artículo 29 de la LIS.

⁴⁰⁶ COMISIÓN EUROPEA, *Taxation trends in the European Union: 2016 edition*, Luxemburgo, 2016, pág. 34.

El capítulo II de la LIS (artículos 12 a 16) establece una serie de limitaciones a los gastos deducibles a efectos fiscales. Dentro de estas limitaciones podemos destacar la limitación a la deducibilidad de gastos financieros del artículo 16. Esta regla, inspirada en la legislación alemana, fue introducida en el Impuesto sobre Sociedades español a través del Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público.⁴⁰⁷ Como analizaremos en detalle más adelante, el artículo 16 de la LIS mantiene la limitación a la deducibilidad de los gastos financieros en términos similares a la norma de 2012 al fijar el límite de deducibilidad de los gastos financieros netos en el 30% del beneficio operativo (EBIDTA). La norma establece que los gastos financieros netos del ejercicio por importe de un millón de euros serán deducibles en todo caso.⁴⁰⁸

D) Reducción de la base imponible por rentas procedentes de la cesión de determinados activos intangibles (régimen de *patent box*)⁴⁰⁹

Dado que la propiedad intelectual es un activo móvil que puede trasladarse fácilmente desde el país donde se ha desarrollado a otros países que ofrezcan una tributación más favorable para su explotación, los regímenes de *patent box* han proliferado en la Unión Europea en los últimos años y están ya presentes en el Reino Unido, Francia, Bélgica, Países Bajos, Hungría, Luxemburgo, Malta, Italia, Portugal, España e Irlanda. Estos regímenes operan en forma de reducciones en la base imponible (como en España e Irlanda) o

⁴⁰⁷ Véase el artículo 1, apartado segundo, número dos, del Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público, que modifica el artículo 20 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS).

⁴⁰⁸ Para un análisis detallado, véase el epígrafe 7.5.2. *La limitación a la deducibilidad de los gastos financieros*.

⁴⁰⁹ Para un análisis detallado, véase el epígrafe 7.5.6. *El régimen de patent box español*.

bien se configuran como un tipo de gravamen reducido (como en Francia y Holanda).⁴¹⁰

En el caso español, el artículo 23 de la LIS establece una reducción de las rentas procedentes de determinados activos intangibles en el porcentaje que resulte de multiplicar por 60% el ratio de gastos del enfoque del nexo de la OCDE:

$$\frac{\text{Gastos elegibles + incremento del 30\%}}{\text{Gastos totales}} \times 60\% = \text{\% de reducción de las rentas derivadas de los activos intangibles}$$

De esta manera, las rentas derivadas de los activos intangibles tributan a un tipo de gravamen efectivo en torno al 10%; mientras que, en el caso irlandés, la *Knowledge Development Box* (KDB), que reduce al 50% los beneficios procedentes de activos de propiedad intelectual,⁴¹¹ hace que estos tributen a un tipo efectivo del 6,25%.⁴¹²

E) Compensación de pérdidas de otros ejercicios

En el panorama internacional, es práctica habitual que una sociedad pueda compensar las pérdidas de un ejercicio con los beneficios obtenidos en otros ejercicios. A diferencia de la legislación alemana e irlandesa, que contemplan el traslado de pérdidas hacia atrás (*carry-back*), la norma española solo permite el traslado hacia adelante (*carry-forward*).

⁴¹⁰ GIL GARCÍA, E., "El futuro de los incentivos fiscales a la I+D+i en la BI(C)CIS", en GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (Coord.): *V Encuentro de Derecho Financiero y Tributario "El futuro del Impuesto sobre Sociedades" (2ª parte)*, Instituto de Estudios Fiscales, Documentos de trabajo, Núm. 13, 2017, pág. 66.

⁴¹¹ Para un análisis detallado, véase el epígrafe 9.3.3.2. *Knowledge Development Box* (KDB).

⁴¹² GIL GARCÍA, E., "Una nota sobre la propuesta de modificación de la directiva de intereses y cánones", *Crónica Tributaria: Boletín de actualidad*, Núm. 1, 2016, pp. 28-30.

Antes de la introducción de la LIS, el artículo 25, apartado 1, del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, el TRLIS)⁴¹³ limitaba la compensación de bases imponibles negativas a los 18 años siguientes.⁴¹⁴ Tras la reforma de 2015, el artículo 26 de la LIS elimina esta limitación temporal y establece que las bases imponibles negativas de ejercicio anteriores podrán ser compensadas con las rentas positivas de los períodos impositivos siguientes con el límite del 70% de la base imponible⁴¹⁵ del ejercicio y, en todo caso, hasta el importe de un millón de euros. No obstante, con el objetivo de contribuir a la reducción del déficit público, el Real Decreto-ley 3/2016, de 2 de diciembre, por el que se adoptan medidas en el ámbito tributario dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y otras medidas urgentes en materia social redujo este límite al 60% para los períodos impositivos iniciados en el año 2016,⁴¹⁶ y tratándose de grandes empresas, hasta el 50% para las sociedades con una cifra de negocios de entre 20 millones y 60 millones de euros, y hasta el 25% para las sociedades con una cifra de negocios igual o superior a los 60 millones de euros.⁴¹⁷ Con esta medida, España restringe en mayor medida la compensación de bases

⁴¹³ Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004 de 5 de marzo.

⁴¹⁴ Véase el artículo 25, apartado 1, del TRLIS.

⁴¹⁵ Previa a la aplicación y compensación de la reserva de capitalización del artículo 25 de la LIS. El artículo 25 establece que los contribuyentes que tributen al tipo general (o al 30% en el caso de las entidades de crédito y entidades que se dediquen a la exploración, investigación y explotación de yacimientos y almacenamientos subterráneos de hidrocarburos) tendrán derecho a una reducción en la base imponible del 10% del importe del incremento de sus fondos propios, siempre que se cumplan una serie de requisitos.

⁴¹⁶ Véase el artículo 3, apartado primero, número tres, del Real Decreto-ley 3/2016 que modifica la disposición transitoria trigésima sexta de la LIS.

⁴¹⁷ Véase el artículo 3, apartado primero, número uno, del Real Decreto-ley 3/2016 que añade la disposición adicional decimoquinta de la LIS.

imponibles negativas que otros países de su entorno. En el caso alemán, la norma establece que las pérdidas que excedan del millón de euros podrán ser trasladadas hacia delante con el límite del 60% del beneficio del ejercicio fiscal correspondiente.⁴¹⁸

Por otro lado, con el objetivo de limitar la compra de empresas con pérdidas con la finalidad de evadir impuestos, el artículo 26, apartado 4, de la LIS restringe la compensación de bases imponibles negativas de ejercicios anteriores tras un cambio de titularidad de las acciones cuando:

- i. la mayoría del capital social o de los derechos a participar en los beneficios pase a manos de personas que tenían una participación inferior al 25% antes de la transacción, y
- ii. la sociedad no haya desarrollado ninguna actividad económica en los tres meses anteriores a la adquisición; o bien, tras la adquisición, realice una actividad diferente o adicional que incremente su cifra neta de negocios en más del 50%.

Como podemos observar en la tabla 2, Alemania e Irlanda contemplan medidas similares con el fin de evitar prácticas abusivas.

Tabla 2: Compensación de pérdidas de otros ejercicios

País	<i>Carry-back</i>	<i>Carry-forward</i>	Restricciones
España	No	Indefinido	Cambio de titularidad y modificación de la actividad
Alemania	1 año	Indefinido	Cambio de titularidad
Irlanda	1 año	Indefinido	Cambio de titularidad y modificación de la actividad

Fuente: Elaboración propia

⁴¹⁸ Véase el artículo 10d, apartados 1 y 2, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG), que regula el traslado de pérdidas hacia atrás y hacia delante en Alemania, y el artículo 8, apartado 1, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG), en virtud del cual la norma resulta aplicable a las sociedades.

F) Compensación de pérdidas intragrupo

La LIS contempla un régimen de consolidación fiscal para los grupos de sociedades en su capítulo VI. En virtud de este régimen, las sociedades integrantes del grupo fiscal pueden optar voluntariamente por tributar en el Impuesto sobre Sociedades de manera consolidada, pudiendo así compensar las bases imponibles negativas obtenidas en el ejercicio por una sociedad con las bases imponibles positivas de otras sociedades del grupo.

El artículo 58 de la LIS define un grupo fiscal como un conjunto de sociedades residentes en territorio español que están participadas, al menos, en un 75%⁴¹⁹ de manera directa o indirecta por una sociedad común (sociedad dominante). Antes de la reforma de 2015, la norma exigía que la sociedad dominante fuera residente en territorio español para el reconocimiento del grupo fiscal. Como analizaremos en detalle más adelante,⁴²⁰ esta condición generaba la incompatibilidad de la norma española con el Derecho comunitario. Por ello, la LIS elimina este requisito y permite que la sociedad dominante sea una entidad no residente en España, siempre que esté sujeta a un impuesto idéntico o análogo al Impuesto sobre Sociedades español y no sea residente en un paraíso fiscal.

G) Deducciones en la cuota para incentivar la realización de determinadas actividades: La deducción por actividades de I+D+i

Antes de la reforma de 2015, el TRLIS contemplaba una serie de deducciones en sus artículos 35 a 44 para incentivar la realización de determinadas actividades. Unos de los problemas que la Comisión de expertos⁴²¹ identificaba en su informe para la reforma del Impuesto sobre

⁴¹⁹ Al 70% cuando las sociedades coticen en un mercado regulado.

⁴²⁰ Para un análisis en profundidad, véase el epígrafe 7.5.4. *El régimen de consolidación fiscal para los grupos de sociedades.*

⁴²¹ COMISIÓN DE EXPERTOS PARA LA REFORMA DEL SISTEMA TRIBUTARIO ESPAÑOL, *Informe*, Madrid, 2014, pág. 206 y ss. Disponible en: <http://www.minhacp.gob.es/es->

Sociedades en España era precisamente la existencia de demasiadas deducciones que, en su opinión, mermaban la capacidad recaudatoria del impuesto. Por ello, la Comisión recomendó la supresión de dichas deducciones —concretamente de la deducción por actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica (I+D+i), deducción por inversión de beneficios, deducción por inversiones en producciones cinematográficas, deducción por inversiones medioambientales, deducción por reinversión de beneficios extraordinarios y deducciones por creación de empleo— con excepción de la deducción por creación de empleo para trabajadores con discapacidad por su carácter social.⁴²² A pesar de esta recomendación, la LIS mantuvo la deducción por actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica (I+D+i) en su artículo 35; la deducción por inversiones en producciones cinematográficas, series audiovisuales y espectáculos en vivo de artes escénicas y musicales en su artículo 36; las deducciones por creación de empleo en su artículo 37; y la deducción por creación de empleo para trabajadores con discapacidad en su artículo 38.

En virtud del artículo 35 de la LIS, una sociedad podrá beneficiarse de una deducción en la cuota íntegra del Impuesto sobre Sociedades correspondiente al 25% de los gastos incurridos en el ejercicio en el desarrollo de actividades de I+D+i en España o en otro Estado miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo. La norma incluye los gastos de las actividades de I+D+i efectuadas por la propia empresa y las cantidades pagadas a terceros para la realización de dichas actividades.

ES/Prensa/En%20Portada/2014/Documents/Informe%20expertos.pdf (Último acceso: 11/03/2018).

⁴²² Véase COMISIÓN DE EXPERTOS PARA LA REFORMA DEL SISTEMA TRIBUTARIO ESPAÑOL, *Informe, op. cit.*, pág. 211.

Tabla 3: Incentivos fiscales a las actividades de I+D+i

País	Deducción en la cuota por gastos de I+D	Régimen de <i>patent box</i>
España	Sí	Sí
Alemania	No	No
Irlanda	Sí	Sí

Fuente: Elaboración propia

H) Normas anti-elusión

La LIS contiene normas anti-elusión extendidas en el panorama internacional como las relativas a la determinación de los precios de transferencia en las operaciones entre partes vinculadas y las normas sobre sociedades extranjeras controladas:

1. Los precios de transferencia. Mediante estas normas se pretende evitar que se manipulen los precios en las operaciones entre empresas vinculadas con el objetivo de reducir su carga fiscal. Así, cuando dos sociedades vinculadas realizan una transacción a un precio distinto al valor de mercado, los beneficios que las sociedades hubieran obtenido en condiciones normales deberán someterse a tributación. Estas medidas se basan en el principio de empresa separada e independiente (*arm's length principle*), recogido en la legislación española en el artículo 18, apartado 1, de la LIS, en virtud del cual las operaciones entre personas o entidades vinculadas tendrán que de ser valoradas por su precio normal de mercado, siendo este el que habrían acordado personas o entidades independientes. Para determinar el valor de mercado, el artículo 18, apartado 4, de la LIS recoge los métodos de la OCDE. A diferencia de la legislación alemana,⁴²³ la LIS no establece una jerarquía en la aplicación de estos métodos y deja en manos del contribuyente la elección del método más apropiado en cada caso concreto.

⁴²³ Véase el epígrafe 8.6.6. *Los precios de transferencia*, donde se analiza en profundidad la legislación alemana.

2. Las normas sobre sociedades extranjeras controladas o normas CFC (*Controlled Foreign Corporation*). Su finalidad es evitar que se utilicen sociedades no residentes, constituidas en lugares de baja o nula tributación, como instrumentos para trasladar beneficios hacia otras jurisdicciones con menores cargas fiscales que el propio país de residencia. Para ello, estas normas establecen la atribución de ciertas rentas obtenidas por la sociedad extranjera controlada a la sociedad matriz, la cual tendrá que tributar por ellas según la legislación tributaria y los tipos impositivos de su Estado de residencia.

En el caso español, las normas CFC están recogidas en el artículo 100 de la LIS, relativo al régimen de transparencia fiscal internacional. La LIS introdujo una novedad sustancial respecto de la norma anterior al establecer un régimen diferenciado dependiendo de si la sociedad extranjera controlada dispone o no de los medios materiales y personales para realizar sus operaciones, de manera que: i) cuando esta carezca de medios materiales y personales, la totalidad de sus rentas positivas serán imputadas a la sociedad residente en España, mientras que ii) cuando sí disponga de medios materiales y personales, solo se le imputarán las rentas pasivas a la sociedad residente en España. Más adelante analizaremos en profundidad el régimen de transparencia internacional antes y después de la reforma de 2015.⁴²⁴

Tabla 4: Normas anti-elusión

País	Precios de transferencia	Normas CFC
España	Sí	Sí
Alemania	Sí	Sí
Irlanda	Sí	No

Fuente: Elaboración propia

⁴²⁴ Véase el epígrafe 7.5.5. *El régimen de transparencia fiscal internacional (normas CFC)*.

A modo de resumen, el siguiente cuadro recoge los principales rasgos del Impuesto sobre Sociedades en España, comparándolos con la regulación alemana e irlandesa:

Cuadro comparativo 1: El Impuesto sobre Sociedades en España, Alemania e Irlanda

	España	Alemania	Irlanda
Residencia fiscal	Constitución conforme a las leyes españolas o domicilio social o sede de dirección efectiva en España	Domicilio social o sede de dirección efectiva en Alemania	Constitución en Irlanda con posterioridad al 1 de enero de 2015 o sede de dirección efectiva en Irlanda
Tipo general	25% (desde 2016)	15% (desde 2008)	12,5% sobre el beneficio comercial y 25% sobre las rentas pasivas (desde 2003)
Determinación de la base imponible	A partir del resultado contable ± ajustes extracontables	A partir del resultado contable ± ajustes extracontables	A partir del resultado contable ± ajustes extracontables
Deducibilidad de los intereses y otros gastos financieros	Sí, pero sujeta a un límite fijado en el 30% del EBITDA (desde 2012)	Sí, pero sujeta a un límite fijado en el 30% del EBITDA (desde 2008)	Sí
Reducción en la base imponible por rentas procedentes de activos de propiedad intelectual (<i>patent box</i>)	Sí, en línea con el enfoque del nexo de la OCDE desde el 1 de julio de 2016	No	Sí, en línea con el enfoque del nexo de la OCDE desde el 1 de enero de 2016
Compensación de bases imponibles negativas de ejercicios anteriores (<i>loss carry-forward</i>)	Sí	Sí	Sí
Compensación de bases imponibles negativas de ejercicios posteriores (<i>loss carry-back</i>)	No	Sí (Traslado al año inmediatamente anterior)	Sí (Traslado al año inmediatamente anterior)

(continuación)

	España	Alemania	Irlanda
Compensación de pérdidas intragrupo	Sí (Régimen especial de consolidación fiscal)	Sí (<i>Organschaft</i>)	Sí (<i>Group relief</i>)
Deducción en la cuota por gastos de I+D	Sí	No	Sí
Normas sobre precios de transferencia	Sí	Sí	Sí, pero no se aplican a las rentas pasivas
Normas sobre sociedades extranjeras controladas (normas CFC)	Sí	Sí	No
Pagos fraccionados	Sí	Sí (<i>Vorauszahlungen</i>)	Sí (<i>Preliminary tax</i>)
Periodo impositivo	Normalmente coincide con el año natural	Coincide con el año natural	Se corresponde con el ejercicio contable (no podrá ser superior a 12 meses)

Fuente: Elaboración propia

Como hemos podido observar en el cuadro anterior, a pesar de que se aprecian pautas comunes en la regulación del Impuesto sobre Sociedades en los tres países analizados, encontramos algunas diferencias sustanciales. Así, vemos como la legislación alemana, a diferencia de España e Irlanda, no contempla reducciones en la base imponible por las rentas procedentes de activos de propiedad intelectual ni deducciones en la cuota por gastos de I+D; mientras que la legislación irlandesa no contiene todavía normas sobre sociedades extranjeras controladas ni limita la deducibilidad de los intereses y otros gastos financieros del ejercicio al 30% del EBITDA, como ocurre en España y Alemania. Además, la legislación española no prevé el traslado hacia atrás de las pérdidas de un ejercicio, al contrario que Alemania e Irlanda, donde se permite el traslado al año inmediatamente anterior.

7.3. EL IMPUESTO SOBRE ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN ESPAÑA

El Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE), regulado en los artículos 78 a 91 del Texto Refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales (TRLRHL),⁴²⁵ es un tributo de carácter local recaudado por los ayuntamientos que grava el ejercicio de las actividades empresariales, profesionales o artísticas llevadas a cabo en el territorio nacional.

A diferencia de Alemania, donde el Impuesto sobre Actividades Económicas (*Gewerbesteuer*) —tributo que grava el beneficio empresarial obtenido por las personas físicas y jurídicas— es calculado a partir del resultado contable mediante ajustes fiscales positivos y negativos,⁴²⁶ el IAE no depende del beneficio empresarial y, en su lugar, utiliza un sistema de módulos. De esta manera, la cuota tributaria que el contribuyente debe pagar es calculada mediante tarifas y coeficientes que dependen de una serie de variables, como el tipo de actividad económica, la cifra de negocio y la ubicación de la empresa dentro del municipio donde se encuentra, que se consideran representativas de la capacidad económica del contribuyente.⁴²⁷

La capacidad recaudatoria de este impuesto en España es bastante limitada, lo que supone una diferencia crucial respecto de su análogo alemán. El Impuesto sobre Actividades Económicas alemán (*Gewerbesteuer*) se sitúa entre las principales figuras impositivas en Alemania con una recaudación de 45.737 millones de euros en 2015, muy por encima del Impuesto sobre

⁴²⁵ Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales.

⁴²⁶ Para más detalles, véase el epígrafe 8.4. *El Impuesto sobre Actividades Económicas*, donde se analiza esta figura impositiva en Alemania.

⁴²⁷ MÜLLER, A. y CHICA PALOMO, M. D., "El Impuesto de Actividades Económicas alemán como modelo de propuesta de reforma para el IAE español", *Crónica tributaria*, Núm. 138/2011, 2011, pág. 105. Disponible en: https://www.economistas.es/contenido/REAF/gestor/138_Muller.pdf (Último acceso: 28/03/2018).

Sociedades alemán (*Körperschaftsteuer*), que recaudó 19.583 millones de euros en el mismo ejercicio.⁴²⁸ En España, el IAE recaudó únicamente 1.332 millones de euros en 2015,⁴²⁹ mientras que la recaudación del Impuesto sobre Sociedades alcanzó los 20.649 millones de euros.⁴³⁰ Por este motivo, MÜLLER y CHICA PALOMO⁴³¹ consideran el IAE como un impuesto secundario dentro del sistema tributario español que debería ser revisado. Para ello, proponen una reforma de esta figura tributaria que elimine el sistema de módulos actual y, en su lugar, tome el beneficio empresarial como base para el cálculo de la cuota tributaria. En términos similares se pronuncia GARCÍA-FRESNEDA GEA⁴³² cuando afirma que el IAE debería ser calculado “*en función de las ganancias reales y existentes obtenidas y no de una serie de «signos externos» al resultado de las actividades productivas, que de ningún modo nos permiten conocer con certeza si estas actividades han generado o no ganancias, y en el caso positivo la cuantía de éstas*”, para quien resulta

⁴²⁸ MINISTERIO FEDERAL DE FINANZAS DE ALEMANIA (Bundesfinanzministerium), *Kassenmäßige Steuereinnahmen nach Steuerarten in den Kalenderjahren 2010 - 2016*, Año (n.d.). Disponible en: http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Steuern/S-teuerschaetzungen_und_Steuereinnahmen/2017-05-05-steuereinnahmen-nach-steuerarten-2010-2016.pdf?__blob=publicationFile&v=5 (Último acceso: 28/03/2018).

⁴²⁹ MINISTERIO DE HACIENDA Y FUNCIÓN PÚBLICA, *Recaudación y estadísticas del sistema tributario español 2005 - 2015*, Madrid, 2017, pág. 112. Disponible en: http://www.minhfp.gob.es/Documentacion/Publico/Tributos/Estadisticas/Recaudacion/2015/Analisis_estadistico_recaudacion_2015.pdf (Último acceso: 28/03/2018).

⁴³⁰ AGENCIA TRIBUTARIA, *Informe anual de recaudación tributaria: Año 2015*, pág. 6.

⁴³¹ Véase MÜLLER y CHICA PALOMO, "El Impuesto de Actividades Económicas alemán como modelo de propuesta de reforma para el IAE español", *op. cit.*, pág. 130.

⁴³² GARCÍA-FRESNEDA GEA, F., "El principio constitucional de capacidad económica en el IAE. Nuevas perspectivas y análisis crítico", en ADAME MARTÍNEZ, F. y RAMOS PRIETO, J. (Coords.): *Estudios sobre el sistema tributario actual y la situación financiera del sector público. Homenaje al Profesor Dr. D. Javier Lasarte Álvarez*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2014, pág. 2993.

además “sorprendente” que no se aproveche la información relativa a “las ganancias reales y existentes” obtenidas por el empresario que se desprende de otras figuras tributarias como el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el Impuesto sobre Sociedades para el cálculo de la cuota a pagar en el IAE.⁴³³

7.4. LA FISCALIDAD EMPRESARIAL EN ESPAÑA DURANTE LA CRISIS

Desde 2008 se han venido aprobando en España numerosos cambios normativos de gran calado con efectos sobre la tributación empresarial, tales como la limitación a la deducibilidad de los gastos financieros, la introducción de límites a la compensación de bases imponibles negativas o el aumento del importe de los pagos fraccionados. El siguiente cuadro recoge en orden cronológico los principales cambios normativos introducidos en España entre 2008 y 2013, año previo a la aprobación de la reforma integral de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.

Cuadro 1: Principales cambios normativos relativos a la tributación empresarial introducidos en España entre 2008 y 2013

Medida	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Libertad de amortización para las inversiones en elementos nuevos del inmovilizado material y las inversiones inmobiliarias (D.A. 11ª TRLIS)	Ley 4/2008		RDL 6/2010 RDL 13/2010		RDL 12/2012	
Tipo de gravamen reducido por mantenimiento o creación de empleo (D.A. 12ª TRLIS)		Ley 26/2009	RDL 13/2010	RDL 20/2011	Ley 16/2012	Ley 22/2013

⁴³³ GARCÍA-FRESNEDA GEA, F., “El principio constitucional de capacidad económica en el IAE. Nuevas perspectivas y análisis crítico”, *op. cit.*, pág. 3015.

(continuación)

Medida	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Requisitos para tributar en el régimen especial de empresas de reducida dimensión (Art. 108 TRLIS)			RDL 13/2010 Ley 39/2010 RDL 14/2010			
Deducción del fondo de comercio financiero (Art. 12.5 TRLIS)				RDL 9/2011		
Compensación de bases imponibles negativas (Art. 25 TRLIS)				RDL 9/2011	RDL 20/2012	Ley 16/2013
Porcentaje de cálculo de los pagos fraccionados para las grandes empresas (Art. 45 TRLIS)				RDL 9/2011	RDL 20/2012	Ley 16/2013
Limitación a la deducción del fondo de comercio derivado de adquisiciones de negocios y operaciones de reestructuración empresarial (Arts. 12.6 y 89.3 TRLIS)					RDL 12/2012	Ley 16/2013
No deducibilidad de los gastos financieros por deudas con entidades del grupo (Art. 14.1.h TRLIS)					RDL 12/2012	
Limitación general a la deducibilidad de los gastos financieros (Art. 20 TRLIS)					RDL 12/2012 y RDL 20/2012	
Límite conjunto de las deducciones para incentivar la realización de determinadas actividades (Art. 44 TRLIS)					RDL 12/2012	
Importe mínimo para el pago fraccionado de las grandes empresas (Art. 45 TRLIS)					RDL 12/2012 y RDL 20/2012	Ley 16/2013

(continuación)

Medida	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Limitación a las amortizaciones fiscalmente deducibles según los arts. 11.1 y 11.4, 111, 113 y 115 del TRLIS					Ley 16/2012	
Incentivos fiscales para las empresas de nueva creación (D.A. 19ª TRLIS)						RDL 4/2013
Reducción de las rentas procedentes de determinados activos intangibles (Art. 23 TRLIS)						Ley 14/2013
Deducción por inversión de beneficios (Art. 37 TRLIS)						Ley 14/2013
Deducción por actividades de I+D+i (Art. 44 TRLIS)						Ley 14/2013

Fuente: Elaboración propia

Como nos muestra el cuadro 1, el número de modificaciones que ha sufrido la legislación tributaria en materia de fiscalidad empresarial desde el inicio de la crisis económica y financiera internacional en 2008 ha sido muy elevado. Esto, unido a la falta de claridad de la normativa y las discrepancias interpretativas de los organismos administrativos y judiciales, ha supuesto un incremento de la inseguridad jurídica en España en los últimos años, con los efectos contraproducentes que ello puede conllevar sobre la inversión empresarial en el país.⁴³⁴

A continuación analizaremos en detalle estos cambios normativos.

⁴³⁴ PIÑOL FARRE, J., "La (in)seguridad jurídica en el ámbito tributario", *Fiscal Blog*, 8 de marzo de 2016. Disponible en: <https://fiscalblog.es/?p=3404> (Último acceso: 20/07/2018).

7.4.1. La libertad de amortización para las inversiones en elementos nuevos del inmovilizado material y las inversiones inmobiliarias introducida por la Ley 4/2008 para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2009 y 2010

La Ley 4/2008, de 23 de diciembre, por la que se suprime el gravamen del Impuesto sobre el Patrimonio, se generaliza el sistema de devolución mensual en el Impuesto sobre el Valor Añadido, y se introducen otras modificaciones en la normativa tributaria, introdujo una disposición adicional undécima en el TRLIS donde se establecía la libertad de amortización para las inversiones en elementos nuevos del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas para los años 2009 y 2010, cuando la sociedad mantuviera la plantilla media de trabajadores de los 12 meses anteriores durante los 24 meses siguientes al inicio del período impositivo en que los elementos adquiridos hubieran entrado en funcionamiento. Este incentivo fiscal permitía a las sociedades aminorar la carga tributaria del ejercicio a la vez que suponía una pérdida de recaudación para el Estado. Según estimaciones de la AEAT, el coste recaudatorio de la medida ascendió a 400 millones de euros en el ejercicio 2010.⁴³⁵

Posteriormente, el Real Decreto-ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo, amplió la aplicación de este incentivo a los años 2011 y 2012. El objetivo de la extensión de esta medida era aligerar la carga impositiva de las empresas para aliviar el impacto negativo que la crisis económica estaba ejerciendo sobre ellas. La revisión de la norma no alteró el requisito del mantenimiento de empleo, de manera que para poder beneficiarse de este incentivo las empresas debían mantener su plantilla media de trabajadores de los 12 meses anteriores durante los 24 meses siguientes al inicio del período impositivo en que los elementos adquiridos hubieran entrado en funcionamiento. No obstante, solo unos meses más tarde, el Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en

⁴³⁵ AGENCIA TRIBUTARIA, *Informe anual de recaudación tributaria: Año 2010*, pág. 15.

el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo, volvería a revisar este incentivo. Con el objetivo de reducir las cargas impositivas de las empresas y favorecer así la inversión productiva, la competitividad y la creación de empleo, el Real Decreto-ley 13/2010 estableció la libertad de amortización de las inversiones en elementos nuevos del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas para los años 2011, 2012, 2013, 2014 y 2015 sin necesidad de que se cumpliera con el requisito de mantenimiento de empleo (como exigían las normas anteriores). Además, el Real Decreto-ley 13/2010 amplió este incentivo a los empresarios que tributaran en el IRPF.⁴³⁶ Sin embargo, ante la recaída que sufrió la economía española como consecuencia de la crisis de

⁴³⁶ Como señala FERNÁNDEZ-VELILLA, la Disposición adicional trigésima de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), tras reconocer que los contribuyentes de este impuesto podrían aplicar la libertad de amortización prevista en la Disposición adicional undécima del TRLIS, limita su alcance al rendimiento neto positivo de la actividad económica a la que se afecten los elementos patrimoniales. En la práctica, esto significa que los empresarios o profesionales sujetos al IRPF no pueden obtener resultados negativos derivados de sus actividades económicas como consecuencia de la aplicación de la libertad de amortización, contrariamente a lo que ocurría hasta la entrada en vigor del Real Decreto-Ley 13/ 2010 cuando los contribuyentes del IRPF que hubieran cumplido con los requisitos exigidos por la Disposición adicional undécima en su redacción anterior (fundamentalmente, el requisito de mantenimiento de la plantilla media) podrían haber amortizado libremente los elementos patrimoniales adquiridos y puestos a su disposición en los ejercicios 2009 y 2010 y, como consecuencia de dicha libertad de amortización, haber obtenido un resultado negativo que podrían haber compensado con otros rendimientos positivos. De esta manera, como apunta FERNÁNDEZ-VELILLA, esta medida liberalizadora, cuya finalidad era dar oxígeno a una economía en crisis, ve limitado su alcance a costa del colectivo de los autónomos. Véase FERNÁNDEZ-VELILLA, J. A., "La libertad de amortización y los autónomos", *Diario La Rioja*, marzo de 2011. Disponible en: <https://www.larioja.com/v/20110311/opinion/libertad-amortizacion-autonomos-20110311.html> (Último acceso: 30/11/2018).

deuda soberana en la eurozona, el Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público, suprimió la libertad de amortización de la disposición adicional undécima del TRLIS con la finalidad de incrementar la recaudación del Impuesto sobre Sociedades, por considerar el legislador “inviable” el mantenimiento de este incentivo tras haberse eliminado toda vinculación con el empleo.

7.4.2. El tipo de gravamen reducido por mantenimiento o creación de empleo introducido por la Ley 26/2009 para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2009, 2010 y 2011

Con el objetivo de favorecer la recuperación económica y fomentar el empleo en un contexto de crisis económica, la Ley 26/2009, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2010, introdujo una disposición adicional duodécima en el TRLIS que establecía para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2009, 2010 y 2011 un tipo de gravamen reducido por mantenimiento o creación de empleo. De esta manera, las sociedades con una plantilla media de menos de 25 empleados y un importe neto de la cifra de negocios inferior a 5 millones de euros tributarían al 20% sobre la parte de base imponible comprendida entre los 0 y 120.202,41 euros y al 25% sobre la parte de base imponible restante, siempre que durante los 12 meses siguientes al inicio de cada periodo impositivo la plantilla media de trabajadores no fuera inferior a la unidad ni a la plantilla media de trabajadores de los 12 meses anteriores al comienzo del primer período impositivo iniciado a partir de 1 de enero de 2009.

Por otro lado, para los casos en los que el empresario fuera una persona física que tributara en el IRPF, la Ley 26/2009 introdujo una disposición adicional vigésima séptima en la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, donde se establecía para los ejercicios 2009, 2010 y 2011 una reducción del rendimiento neto de las actividades económicas por mantenimiento o creación de empleo. De esta

forma, los contribuyentes que ejercieran actividades económicas cuyo importe neto de la cifra de negocios fuera inferior a 5 millones de euros y tuvieran una plantilla media inferior a 25 empleados podrían reducir su rendimiento neto positivo en un 20%, siempre que la plantilla media de trabajadores en cada periodo impositivo no fuera inferior a la unidad ni a la plantilla media del período impositivo 2008, sin que el importe de la reducción pudiera ser superior al 50% del total de las retribuciones satisfechas a los trabajadores en el ejercicio correspondiente.

Un año más tarde, el Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo, elevó de 120.202,41 euros a 300.000 euros el umbral de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades que tributaría al 20% para el ejercicio 2011. De esta manera, las sociedades con un importe neto de la cifra de negocios inferior a 5 millones de euros y una la plantilla media de menos de 25 empleados tributarían al tipo de gravamen reducido del 20% sobre la parte de base imponible comprendida entre 0 y 120.202,41 euros en los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2009 y 2010, y sobre la parte de base imponible comprendida entre 0 y 300.000 euros dentro los períodos impositivos iniciados dentro del año 2011; y al tipo de gravamen reducido del 25% sobre la parte de base imponible restante.

Posteriormente, el Real Decreto-ley 20/2011, de 30 de diciembre, de medidas urgentes en materia presupuestaria, tributaria y financiera para la corrección del déficit público, prorrogó para el ejercicio 2012 la aplicación del tipo de gravamen reducido por mantenimiento o creación de empleo en el Impuesto sobre Sociedades, y la correspondiente reducción del rendimiento neto de las actividades económicas por mantenimiento o creación de empleo en el IRPF. Así, el Real Decreto-ley 20/2011 establecía un tipo de gravamen reducido del 20% sobre la parte de base imponible comprendida entre 0 y 120.202,41 euros, para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2009, 2010, y entre 0 y 300.000 euros, para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2011 y 2012; y del 25% sobre la parte de base imponible restante, para las sociedades que tuvieran una cifra de negocios inferior a 5

millones de euros y una plantilla media de menos de 25 empleados, siempre que durante los 12 meses siguientes al inicio del período impositivo la plantilla media no fuera inferior a la unidad ni a la plantilla media de los 12 meses anteriores al comienzo del primer período impositivo iniciado a partir de 1 de enero de 2009. Esta medida fue complementada con la correspondiente extensión de la reducción del rendimiento neto de las actividades económicas por mantenimiento o creación de empleo en el IPRF para el ejercicio 2012.

Más tarde, la Ley 16/2012, de 27 de diciembre, por la que se adoptan diversas medidas tributarias dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y al impulso de la actividad económica, prorrogaría el tipo de gravamen reducido del 20% por mantenimiento o creación de empleo sobre la parte de base imponible comprendida entre 0 y 300.000 euros, y del 25% sobre la parte de base imponible restante para el ejercicio 2013; medida que se reflejaría también en el IRPF con la correspondiente extensión de la reducción del rendimiento neto de las actividades económicas por mantenimiento o creación de empleo al ejercicio 2013. Nuevamente, la Ley 22/2013, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2014, prorrogaría la aplicación del tipo de gravamen reducido por mantenimiento o creación de empleo en el Impuesto sobre Sociedades, y de la reducción del rendimiento neto de las actividades económicas por mantenimiento o creación de empleo en el IRPF para el ejercicio 2014.

7.4.3. La modificación de los requisitos para tributar en el régimen especial de empresas de reducida dimensión introducida por el Real Decreto-ley 13/2010 para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2011

Con el objetivo de estimular la actividad económica de las PYMES debido a su importancia dentro del tejido productivo español, el Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo, elevó el umbral de la cifra de negocios contemplado en el artículo 108 del TRLIS como

requisito para acogerse al régimen especial de empresas de reducida dimensión de 8 a 10 millones de euros para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2011 a la vez que introdujo la posibilidad de que una sociedad continuara tributando en este régimen en los tres años siguientes al periodo impositivo en el que se alcanzara el límite de 10 millones de euros, siempre que la sociedad hubiera cumplido con las condiciones para ser considerada empresa de reducida dimensión en el ejercicio en el que se alcanzara el límite y en los dos anteriores, e igualmente cuando el límite se alcanzara tras a una operación de reestructuración empresarial. Además, el Real Decreto-ley 13/2010 modificó el artículo 114 del TRLIS incrementando de 120.202,41 a 300.000 euros el umbral de la base imponible hasta el cual las empresas de reducida dimensión podían tributar a un tipo de gravamen del 25%.

Tan solo unos días más tarde, el legislador se ocuparía de nuevo del régimen especial para las empresas de reducida dimensión a través de la Ley 39/2010, de 22 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2011, que establecía para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2011 la posibilidad de que una sociedad continuara tributando en el régimen de empresas de reducida dimensión en los tres años siguientes al periodo impositivo en el que se alcanzara un límite de 8 millones de euros (pese a haber sido elevado a 10 millones de euros tan solo unos días antes por Real Decreto-ley 13/2010), siempre que la sociedad hubiera cumplido con las condiciones para ser considerada empresa de reducida dimensión en el ejercicio en el que se alcanzara el límite y en los dos anteriores y, de igual manera, cuando el límite se alcanzara tras a una operación de reestructuración empresarial. No obstante, esta disposición nunca entraría en vigor ya que quedaría derogada por el Real Decreto-ley 14/2010, de 23 de diciembre, por el que se establecen medidas urgentes para la corrección del déficit tarifario del sector eléctrico, el cual modificaría nuevamente el artículo 108 del TRLIS con el objetivo de “evitar antinomias normativas”. Con efectos para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2011, el Real Decreto-ley 14/2010 establece que las sociedades podrían seguir tributando en el régimen

de reducida dimensión en los tres períodos impositivos inmediatos y siguientes al período impositivo en que la sociedad alcanzara una cifra de negocios de 10 millones de euros, siempre que esta hubiera cumplido las condiciones para ser consideradas empresa de reducida dimensión en el período impositivo en el que se alcanza el límite y en los dos períodos impositivos anteriores, e igualmente cuando el límite se alcanzara tras a una operación de reestructuración empresarial.

Para CARBAJO VASCO,⁴³⁷ las sucesivas modificaciones del artículo 108 del TRLIS a través del Real Decreto-Ley 13/2010, la Ley 39/2010 y nuevamente el Real Decreto-ley 14/2010, contribuyeron al incremento de la inseguridad jurídica al inicio del ejercicio fiscal 2011.

7.4.4. La limitación a la deducción del fondo de comercio financiero introducida por el Real Decreto-ley 9/2011 para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2011, 2012 y 2013

El artículo 9 del Real Decreto-ley 9/2011, de 19 de agosto, de medidas para la mejora de la calidad y cohesión del sistema nacional de salud, de contribución a la consolidación fiscal, y de elevación del importe máximo de los avales del Estado para 2011, redujo del 5% (1/20) al 1% (1/100) el límite anual máximo de la deducción del fondo de comercio financiero (derivado de la adquisición de participaciones en entidades no residentes) del artículo 12.5 del TRLIS para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2011, 2012 y 2013. Antes de la revisión, la norma establece que *"[c]uando se adquieran valores representativos de la participación en fondos propios de entidades no residentes en territorio español, cuyas rentas puedan acogerse a la exención*

⁴³⁷ CARBAJO VASCO, D., "La nueva delimitación de las PYME en el Impuesto sobre Sociedades", *El Derecho*, abril de 2011. Disponible en: <https://elderecho.com/la-nueva-delimitacion-de-las-pyme-en-el-impuesto-sobre-sociedades> (Último acceso: 30/11/2018).

establecida en el artículo 21 [del TRLIS],⁴³⁸ el importe de la diferencia entre el precio de adquisición de la participación y el patrimonio neto de la entidad participada a la fecha de adquisición, en proporción a esa participación, se imputará a los bienes y derechos de la entidad no residente en territorio español, aplicando el método de integración global establecido en el artículo 46 del Código de Comercio y demás normas de desarrollo, y la parte de la diferencia que no hubiera sido imputada será deducible de la base imponible, con el límite anual máximo de la veinteava parte [1/20 = 5%] de su importe, salvo que se hubiese incluido en la base de la deducción del artículo 37 [del TRLIS], sin perjuicio de lo establecido con la normativa contable de aplicación.”

Tras la revisión del Real Decreto-ley 9/2011, el límite anual máximo se fija en la centésima parte (1/100 = 1%) de su importe para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2011, 2012 y 2013. Más tarde, la Ley 16/2013, de 29 de octubre, por la que se establecen determinadas medidas en materia de fiscalidad medioambiental y se adoptan otras medidas tributarias y financieras, extendería la aplicación de este límite a los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2014 y 2015.

Con esta medida, el legislador no busca un incremento de la carga tributaria para las empresas, sino un adelanto en la recaudación del Impuesto sobre Sociedades. De esta manera, las empresas pueden aplicar una deducción menor a la habitual durante los años en los que se encuentra en vigor esta limitación, lo cual no impide que las cantidades que queden pendientes puedan ser deducidas en ejercicios futuros.

⁴³⁸ Exención para evitar la doble imposición económica internacional sobre dividendos y rentas de fuente extranjera derivadas de la transmisión de valores representativos de los fondos propios de entidades no residentes en territorio español.

7.4.5. La limitación a la compensación de bases imponibles negativas introducida por el Real Decreto-ley 9/2011 para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2011, 2012 y 2013

El Real Decreto-ley 9/2011, de 19 de agosto, de medidas para la mejora de la calidad y cohesión del sistema nacional de salud, de contribución a la consolidación fiscal, y de elevación del importe máximo de los avales del Estado para 2011, introdujo en el artículo 25 del TRLIS una limitación a la compensación de bases imponibles negativas de ejercicios anteriores para las grandes empresas a la vez que se extendía el plazo máximo para la compensación de 15 a 18 años,⁴³⁹ de manera que las bases imponibles negativas que quedaran pendientes podrían ser compensadas con las rentas positivas de los períodos impositivos que concluyeran en los 18 años inmediatos y sucesivos. Con esta medida, el legislador busca un adelanto de la recaudación del Impuesto sobre Sociedades en los ejercicios 2011, 2012 y 2013 que contribuya a reducir el déficit público a corto plazo.

El artículo 9 del Real Decreto-ley 9/2011 limita la compensación de bases imponibles negativas al 75% de la base imponible previa a dicha compensación, cuando durante los doce meses anteriores a la fecha en que se inicien los períodos impositivos dentro de los años 2011, 2012 y 2013 el importe neto de la cifra de negocios sea igual o superior 20 millones de euros, pero inferior a 60 millones; y al 50% de la base imponible previa a dicha compensación, cuando en esos doce meses el importe neto de la cifra de negocios sea al menos 60 millones de euros.

Un año más tarde, el Real Decreto-ley 20/2012 incrementaría esta limitación para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2012 y 2013. Así, la compensación de bases imponibles negativas se limita al 50% de

⁴³⁹ Cabe resaltar el hecho de que la ampliación del plazo máximo para la compensación de bases imponibles negativas de 15 a 18 años es una medida que no se circunscribe a las grandes empresas, sino que beneficia a todas las empresas que tributan en el Impuesto sobre Sociedades, incluidas las empresas de reducida dimensión.

la base imponible previa a dicha compensación, cuando durante los doce meses anteriores a la fecha en que se inicien los períodos impositivos dentro de los años 2012 y 2013 el importe neto de la cifra de negocios sea al menos 20 millones de euros, pero inferior a 60 millones; y al 25% de la base imponible previa a dicha compensación, cuando en esos doce meses el importe neto de la cifra de negocios sea al menos 60 millones de euros.

Posteriormente, la Ley 16/2013, de 29 de octubre, por la que se establecen determinadas medidas en materia de fiscalidad medioambiental y se adoptan otras medidas tributarias y financieras, extendería esta limitación a los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2014 y 2015. No obstante, como novedad, la Ley 16/2013 establece que la limitación a la compensación de bases imponibles negativas no resultará de aplicación en el importe de las rentas correspondientes a las quitas que resulten de un acuerdo con los acreedores no vinculados con la sociedad, aprobado en un período impositivo iniciado a partir de 1 de enero de 2013.

Tabla 1: Limitación a la compensación de bases imponibles negativas

	Real Decreto-ley 9/2011	Real Decreto-ley 20/2012	Ley 16/2013
<i>Importe neto de la cifra de negocio</i>	<i>Períodos impositivos iniciados dentro de los años 2011, 2012 y 2013</i>	<i>Períodos impositivos iniciados dentro de los años 2012* y 2013</i>	<i>Períodos impositivos iniciados dentro de los años 2014 y 2015</i>
≥ 20 millones de euros, pero < 60 millones	75% de la base imponible previa a la compensación	50% de la base imponible previa a la compensación	50% de la base imponible previa a la compensación
≥ 60 millones de euros	50% de la base imponible previa a la compensación	25% de la base imponible previa a la compensación	25% de la base imponible previa a la compensación

*A partir del segundo pago fraccionado

Fuente: Elaboración propia

Al limitar en mayor medida las pérdidas que podrán ser compensadas en el ejercicio, el legislador busca claramente un adelanto de la recaudación del

Impuesto sobre Sociedades que le permita cumplir con los objetivos de déficit en el corto plazo.

7.4.6. La subida del porcentaje de cálculo de los pagos fraccionados del Impuesto sobre Sociedades para las grandes empresas introducida por Real Decreto-ley 9/2011 para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2011, 2012 y 2013

Con el objetivo de incrementar la recaudación del impuesto de sociedades en un contexto de elevados déficits públicos en plena crisis de deuda soberana en la zona euro, el Real Decreto-ley 9/2011, de 19 de agosto, de medidas para la mejora de la calidad y cohesión del sistema nacional de salud, de contribución a la consolidación fiscal, y de elevación del importe máximo de los avales del Estado para 2011, modificó el artículo 45 del TRLIS elevando el porcentaje de cálculo de los pagos fraccionados del Impuesto sobre Sociedades para las grandes empresas, es decir, aquellas que facturan más de veinte millones de euros. Esta medida, que se dirige a las grandes empresas por considerar el legislador que son estas las que disponen de una mayor capacidad económica para realizar una aportación temporal adicional que contribuya a las sostenibilidad de las finanzas públicas españolas, no suponen un incremento de la carga tributaria para las empresas; sino un cambio en la periodificación de los ingresos tributarios, cuya finalidad es adelantar la recaudación del Impuesto sobre Sociedades y contribuir así al cumplimiento de los objetivos de déficit público a corto plazo.

Antes de la aprobación del Real Decreto-ley 9/2011, el porcentaje de cálculo del pago fraccionado para las grandes empresas, que se obtenía al multiplicar por cinco séptimos el tipo de gravamen del impuesto (30%) redondeando por defecto, se situaba en 21% ($30\% * 5/7$). Tras la revisión de la norma, el porcentaje se elevó hasta el 24% ($30\% * 8/10$) para las empresas cuyo importe neto de la cifra de negocio fuera igual o superior a 20 millones de euros, pero inferior a 60 millones; y hasta el 27% ($30\% * 9/10$) para las

empresas cuyo importe neto de la cifra de negocios fuera al menos 60 millones de euros.⁴⁴⁰

Posteriormente, el Real Decreto-ley 20/2012, de 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad, volvería a modificar los porcentajes para el cálculo de los pagos fraccionados en los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2012 y 2013 a partir la fecha de su entrada en vigor (afectando ya al segundo pago fraccionado del ejercicio 2012), de manera que:

- Para las sociedades que durante los 12 meses anteriores a la fecha en que se inicien los períodos impositivos dentro de los años 2012 y 2013 alcancen un importe neto de la cifra de negocios importe neto de, al menos, diez millones de euros, pero inferior a veinte millones de euros, el porcentaje es el resultado de multiplicar por quince veinteavos el tipo de gravamen redondeado por exceso ($15/20 * 30\% = 23\%$).
- Para las sociedades que durante los 12 meses anteriores a la fecha en que se inicien los períodos impositivos dentro de los años 2012 y 2013 alcancen un importe neto de la cifra de negocios de, al menos, diez millones de euros, pero inferior a veinte millones de euros, el porcentaje es el resultado de multiplicar por diecisiete veinteavos el tipo de gravamen redondeado por exceso ($17/20 * 30\% = 26\%$).
- Para las sociedades que durante los 12 meses anteriores a la fecha en que se inicien los períodos impositivos dentro de los años 2012 y 2013 alcancen un importe neto de la cifra de negocios de, al menos, sesenta millones de euros, el porcentaje es el resultado de multiplicar por

⁴⁴⁰ LÓPEZ POL, B., "Novedades fiscales introducidas por el Real Decreto-Ley 9/2011, de 19 de agosto, de medidas para la mejora de la calidad y cohesión del sistema nacional de salud, de contribución a la consolidación fiscal, y de la elevación del importe máximo de los avales para el estado para 2011", *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, Núm. 30, 2011, pág. 83. Disponible en: <http://www.uria.com/documentos/publicaciones/3227/documento/art09.pdf?id=3375> (Último acceso: 16/07/2018).

diecinueve veinteavos el tipo de gravamen redondeado por exceso ($19/20 * 30\% = 29\%$).

Más tarde, la Ley 16/2013, de 29 de octubre, por la que se establecen determinadas medidas en materia de fiscalidad medioambiental y se adoptan otras medidas tributarias y financieras, volvería a extender la aplicación de estos porcentajes a los períodos impositivos iniciados en el año 2014.

Con estas medidas el legislador no pretende incrementar la carga tributaria de las empresas española, sino que busca aumentar la liquidez del Estado adelantando el cobro del Impuesto sobre Sociedades.

Tabla 2: Porcentaje de cálculo de los pagos fraccionados

	Real Decreto-ley 9/2011	Real Decreto-ley 20/2012	Ley 16/2013
<i>Importe neto de la cifra de negocio</i>	<i>Períodos impositivos iniciados dentro de los años 2011, 2012 y 2013</i>	<i>Períodos impositivos iniciados dentro de los años 2012* y 2013</i>	<i>Períodos impositivos iniciados dentro del año 2014</i>
< 10 millones de euros	21%	21%	21%
≥10 millones, pero < 20 millones	21%	23%	23%
≥ 20 millones, pero < 60 millones	24%	26%	26%
≥ 60 millones de euros	27%	29%	29%

*A partir del segundo pago fraccionado

Fuente: Elaboración propia

7.4.7. La limitación a la deducción del fondo de comercio derivado de adquisiciones de negocios y operaciones de reestructuración empresarial introducida por el Real Decreto-ley 12/2012 para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2012 y 2013

En consonancia con la limitación a la deducción del fondo de comercio financiero introducida por el Real Decreto-ley 9/2011, el Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público, redujo del 5% al 1% el límite anual máximo de la deducción del fondo de comercio del artículo 12.6 del TRLIS (relativo al fondo de comercio derivado de las adquisiciones de negocios) y del artículo 89.3 del TRLIS (relativo al fondo de comercio derivado de las operaciones de reestructuración empresarial) para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2012 y 2013. Posteriormente, la Ley 16/2013, de 29 de octubre, por la que se establecen determinadas medidas en materia de fiscalidad medioambiental y se adoptan otras medidas tributarias y financieras, extendería la aplicación de estos límites a los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2014 y 2015.

7.4.8. La no deducibilidad de los gastos financieros por deudas con otras entidades del grupo para la adquisición de participaciones o las aportaciones en el capital o fondos propios de otras entidades del grupo introducida por el Real Decreto-ley 12/2012 para los períodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2012

El Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público, añadió una nueva letra h) al apartado 1 del artículo 14 del TRLIS, relativo a los gastos no deducibles, estableciendo que a partir del 1 de enero de 2012 no serían deducibles *“[l]os gastos financieros devengados en el período impositivo, derivados de deudas con entidades del grupo según los criterios establecidos en el artículo 42 del Código de Comercio, con independencia de la residencia y de la obligación de formular cuentas anuales consolidadas,*

destinadas a la adquisición, a otras entidades del grupo, de participaciones en el capital o fondos propios de cualquier tipo de entidades, o a la realización de aportaciones en el capital o fondos propios de otras entidades del grupo, salvo que el sujeto pasivo acredite que existen motivos económicos válidos para la realización de dichas operaciones.”

Como señala FUSTER GÓMEZ,⁴⁴¹ la norma impide la deducibilidad de los gastos financieros a filiales españolas de grupos internacionales derivados de préstamos con empresas vinculadas para adquirir participaciones a otras empresas del grupo o de otras empresas del grupo. Con ello, el legislador busca impedir que el gasto sea deducible en España a la vez que el correspondiente ingreso se localiza en países de nula o baja tributación.⁴⁴² No obstante, cuando se acredite la existencia de “motivos económicos válidos”, dichos importes resultarán deducibles en el Impuesto sobre Sociedades español.⁴⁴³ Con la introducción de esta medida, de carácter esencialmente recaudatorio, se establece así la no deducibilidad a efectos fiscales de los gastos financieros generados en el seno de un grupo mercantil destinados a la realización de determinadas operaciones entre entidades que pertenezcan al mismo grupo, salvo en las operaciones que sean razonables desde un punto de vista económico (como puede ser el caso en una reestructuración dentro del grupo derivada de una adquisición a terceros).⁴⁴⁴ De esta forma, el legislador se ocupa de las estructuras artificiosas de financiación que colocan el pago de intereses en España —y de la consiguiente erosión que estas suponen para la base imponible del Impuesto sobre Sociedades español— a la vez que persigue un aumento de la recaudación del impuesto. Así, como señala

⁴⁴¹ FUSTER GÓMEZ, M., "Las nuevas medidas fiscales internacionales adoptadas en España en relación con la evasión fiscal y la reducción del déficit público", *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 4, 2014 (BIB 2014\437), pág. 20.

⁴⁴² *Ibidem*.

⁴⁴³ *Ibidem*.

⁴⁴⁴ Véase CALVO VERGEZ, “La deducibilidad de los gastos financieros en los grupos de sociedades”, *op. cit.*, pág. 187.

CARBAJO VASCO,⁴⁴⁵ cuando se cumplan las condiciones para la no deducibilidad de los gastos financieros, se requerirá un ajuste extracontable positivo que tendrá la naturaleza de (i) ajuste permanente, en la medida en que los gastos no adquieren la condición de deducibles en ningún ejercicio posterior; y (ii) ajuste unilateral, ya que el gasto no es deducible para la entidad pagadora, pero el ingreso financiero sí se integra en la base imponible de la entidad acreedora, de acuerdo con las reglas generales del Impuesto sobre Sociedades.

7.4.9. La limitación general a la deducibilidad de los gastos financieros del ejercicio introducida por el Real Decreto-ley 12/2012 para los periodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2012

Con el objetivo de favorecer de manera indirecta la capitalización empresarial,⁴⁴⁶ el Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público, introdujo en el Impuesto sobre Sociedades una limitación general a la deducibilidad de los gastos financieros de una sociedad en el ejercicio fiscal, en línea con la tendencia legislativa de otros países de nuestro entorno.

⁴⁴⁵ CARBAJO VASCO, D., “Las restricciones a la deducibilidad de los gastos financieros en el Impuesto de Sociedades”, *El Derecho*, noviembre de 2013. Disponible en: https://www.elderecho.com/tribuna/fiscal/Impuestos_sobre_sociedades-gastos_financieros-deducibilidad_de_los_gastos_financieros_11_619555001.html (Último acceso: 24/07/2018).

⁴⁴⁶ Como señala CARBAJO VASCO, la norma pretende reducir el denominado “apalancamiento” empresarial, es decir, la utilización de un excesivo volumen de créditos y fondos externos, generalmente bancarios, con el objetivo de aumentar la actividad de la empresa, lo cual constituye para algunos una de las causas de la crisis de 2008. Véase CARBAJO VASCO, D., “Las restricciones a la deducibilidad de los gastos financieros en el Impuesto de Sociedades”, *op. cit.*

Como señala GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ,⁴⁴⁷ hasta la reforma de 2012, todo gasto financiero asociado a la actividad de la empresa o a la adquisición de activos afectos —siempre que este estuviese debidamente contabilizado, imputado y justificado— se consideraba fiscalmente deducible en el Impuesto sobre Sociedades, con la única limitación del artículo 20 del TRLIS. Antes de la reforma de 2012, el artículo 20 del TRLIS contemplaba un ratio de endeudamiento máximo con empresas del grupo a partir del cual los intereses se calificaban como dividendos y dejaban de ser deducibles a efectos fiscales.⁴⁴⁸ El Real Decreto-ley 12/2012 eliminó esta regla de subcapitalización e introdujo en su lugar una regla de imputación temporal de los intereses para los periodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2012.⁴⁴⁹ De esta manera, se establece un límite con respecto de los intereses devengados que

⁴⁴⁷ GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ, M. J., “La Reforma Tributaria derivada del proceso armonizador comunitario y su repercusión en el Impuesto sobre Sociedades”, *Revista Técnica Tributaria*, Núm. 105, 2014, pág. 60.

⁴⁴⁸ Para un análisis detallado, véase el epígrafe 7.5.2.1. *Las normas sobre subcapitalización*.

⁴⁴⁹ Como apunta GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ, debemos tener en cuenta que España se había convertido en una de las principales sedes de endeudamiento por parte de los grupos multinacionales debido a que la norma sobre subcapitalización del artículo 20 del TRLIS había resultado infructuosa debido principalmente a su reducido alcance. Véase GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ, M. J., “La Reforma Tributaria derivada del proceso armonizador comunitario y su repercusión en el Impuesto sobre Sociedades”, *op. cit.*, pág. 60.- Para DE LA TORRE DÍAZ, la limitación de los gastos financieros en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades era una necesidad por diversos motivos: i) debido a que, antes de la reforma, se configuraba como un agujero recaudatorio del impuesto, ii) por el efecto económico que incentivaba la inversión exterior en perjuicio de la española, y iii) por el sobreendeudamiento de las empresas españolas por puras razones fiscales. Véase DE LA TORRE DÍAZ, F., “La limitación de la deducibilidad de los gastos financieros en el RDL 12/2012”, *Lefebvre-El Derecho*, mayo 2012. Disponible en: <https://blog.efl.es/articulo-doctrinal/la-limitacion-de-la-deducibilidad-de-los-gastos-financieros-en-el-rdl-122012/> (Último acceso: 30/11/2018).

se pueden deducir en el ejercicio, siendo posible deducir en ejercicios posteriores los intereses que no se hayan podido deducir por superar dicho límite. Como señala CALVO VÉRGEZ,⁴⁵⁰ con la reforma del artículo 20 del TRLIS el legislador no persigue configurar un nuevo supuesto de gasto no deducible para determinadas operaciones, sino que tiene como finalidad introducir una limitación general a la deducción de un determinado nivel de gastos financieros en un ejercicio, sin que el exceso de los mismos devengados en dicho ejercicio sobre el límite señalado signifique la pérdida de su carácter deducible, tan solo su traslado a ejercicios impositivos posteriores.

Tras la revisión del Real Decreto-ley 12/2012, el artículo 20.1 del TRLIS establece que “[l]os gastos financieros netos serán deducibles con el límite del 30 por ciento del beneficio operativo del ejercicio”, donde los gastos financieros netos son “el exceso de gastos financieros respecto de los ingresos derivados de la cesión a terceros de capitales propios devengados en el período impositivo”, excluidos los gastos no deducibles del artículo 14.1, letra h (gastos financieros por deudas con otras entidades del grupo para la adquisición de participaciones en empresas del grupo o para las aportaciones en el capital o fondos propios de otras entidades del grupo); y el beneficio operativo es calculado “a partir del resultado de explotación de la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio determinado de acuerdo con el Código de Comercio y demás normativa contable de desarrollo, eliminando la amortización del inmovilizado, la imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras, el deterioro y resultado por enajenaciones de inmovilizado, y adicionando los ingresos financieros de participaciones en instrumentos de patrimonio, siempre que se correspondan con dividendos o participaciones en beneficios

⁴⁵⁰ CALVO VERGEZ, J., “La deducibilidad de los gastos financieros en los grupos de sociedades”, *Zergak: Gaceta Tributaria del País Vasco*, Núm. 45, 2014, pág. 188. Disponible en: http://www.ogasun.ejgv.euskadi.eus/contenidos/informacion/zergak47/es_def/adjuntos/Z47%20-%2003%2004%20-%20Juan%20Calvo.pdf (Último acceso: 24/07/2018).

de entidades en las que, o bien el porcentaje de participación, directo o indirecto, sea al menos el 5 por ciento, o bien el valor de adquisición de la participación sea superior a 6 millones de euros, excepto que dichas participaciones hayan sido adquiridas con deudas cuyos gastos financieros no resulten deducibles por aplicación de la letra h) del apartado 1 del artículo 14 [del TRLIS]”, magnitud conocida como EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations). La norma establece que los gastos financieros netos del período impositivo por importe de un millón de euros serán deducibles en todo caso, y aquellos gastos financieros netos que no hayan podido ser deducidos en el ejercicio podrán ser trasladados a los ejercicios siguientes (máximo 18 años).

El artículo 20.2 del TRLIS contempla la posibilidad de que los gastos financieros netos del ejercicio no alcancen el límite del 30% del beneficio operativo (EBITDA), en cuyo caso se establece que *“la diferencia entre el citado límite y los gastos financieros netos del período impositivo se adicionará al límite previsto en el apartado 1 de este artículo, respecto de la deducción de gastos financieros netos en los períodos impositivos que concluyan en los 5 años inmediatos y sucesivos, hasta que se deduzca dicha diferencia.”* Como señala la Dirección General de Tributos (DGT) en su resolución de 16 de julio de 2012, esto significa que en los períodos impositivos dentro del plazo de los 5 años marcado por la Ley en los que los gastos financieros netos superen el 30 por ciento del beneficio operativo será posible deducir —adicionalmente al propio límite del período impositivo y con posterioridad a este— gastos financieros netos hasta alcanzar la diferencia que proviene de períodos impositivos anteriores. No obstante, la DGT aclara que no ocurre lo mismo respecto del importe de un millón de euros, en la medida en que si los gastos financieros netos de un ejercicio no alcanzan dicho importe, la diferencia entre un millón de euros y el gasto financiero neto deducido en el período impositivo no se podrá aplicar en períodos impositivos futuros.

Por último, cabe mencionar que el artículo 20.5 del TRLIS establece que esta limitación a la deducibilidad de los gastos financieros no resultará de aplicación a (i) las sociedades que no formen parte de un grupo mercantil,

salvo que los gastos financieros derivados de deudas con partes vinculadas⁴⁵¹ excedan del 10% de los gastos financieros netos, ni (ii) a las entidades de crédito. No obstante, solo unos meses más tarde, la norma sería modificada por el Real Decreto-ley 20/2012,⁴⁵² el cual establece que la limitación no resultará de aplicación únicamente a las entidades de crédito y aseguradoras,⁴⁵³ y cualquier entidad en el ejercicio en que se produzca su extinción,⁴⁵⁴ dejando fuera de la excepción a las entidades que no formen parte de un grupo, a las que les resultará de aplicación la limitación.

7.4.10. La reducción del límite conjunto de las deducciones para incentivar la realización de determinadas actividades introducida por el Real Decreto-ley 12/2012 para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2012 y 2013

El Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público, redujo los límites establecidos en el último párrafo del artículo 44.1 del TRLIS relativos a las deducciones sobre la cuota íntegra minorada del ejercicio a la vez que ampliaba los plazos establecidos en el segundo párrafo del

⁴⁵¹ Personas o entidades que tengan una participación mínima (directa o indirecta) del 20% o bien entidades en las que la sociedad participe (directa o indirectamente) en un mínimo del 20%.

⁴⁵² Real Decreto-ley 20/2012, de 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad.

⁴⁵³ La norma establece que cuando las entidades de crédito o aseguradoras tributen en el régimen de consolidación fiscal con otras entidades que no sean de crédito o aseguradoras, el límite de deducibilidad se calculará en base al beneficio operativo y los gastos financieros netos de estas últimas.

⁴⁵⁴ Excepto cuando la extinción sea el resultado de una reestructuración o cuando la entidad forme parte de un grupo fiscal y tenga gastos financieros pendientes de deducir en el momento de su integración en el grupo.

artículo 44.1 del TRLIS para la aplicación de las deducciones que quedaran pendientes en futuros períodos impositivos.

El artículo 44.1 del TRLIS establecía lo siguiente: *“El importe de las deducciones [previstas en el Capítulo IV del Título VI] a las que se refiere este apartado, aplicadas en el período impositivo, no podrán exceder conjuntamente del 35 por ciento de la cuota íntegra minorada en las deducciones para evitar la doble imposición interna e internacional y las bonificaciones. No obstante, el límite se elevará al 60 por ciento cuando el importe de la deducción prevista en los artículos 35 [deducción por actividades de inversión en investigación y desarrollo e innovación tecnológica] y 36 [deducción para el fomento de las tecnologías de la información y de la comunicación], que correspondan a gastos e inversiones efectuados en el propio período impositivo, exceda del 10 por ciento de la cuota íntegra, minorada en las deducciones para evitar la doble imposición interna e internacional y las bonificaciones.”* El Real Decreto-ley 12/2012 redujo estos límites del 35% al 25%, y del 60% al 50% (únicamente en el caso de la deducción por actividades de inversión en investigación y desarrollo e innovación tecnológica del artículo 35 del TRLIS) para los períodos impositivos iniciados dentro del año 2012 y 2013. Además, estableció que esta limitación resultaría de aplicación igualmente a la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios del artículo 42 del TRLIS en los años 2012 y 2013. Posteriormente, la Ley 16/2013, de 29 de octubre, por la que se establecen determinadas medidas en materia de fiscalidad medioambiental y se adoptan otras medidas tributarias y financieras, extendería la aplicación de estos límites a los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2014 y 2015.

Para contrarrestar el efecto negativo de esta limitación, el Real Decreto-ley 12/2012 amplió con carácter indefinido los plazos establecidos en el segundo párrafo del artículo 44.1 del TRLIS para la aplicación de las deducciones pendientes en futuros períodos impositivos, de manera que *“[l]as cantidades correspondientes al período impositivo no deducidas podrán aplicarse en las liquidaciones de los períodos impositivos que concluyan en los 15 años inmediatos y sucesivos [antes de la reforma el plazo se limitaba a 10 años]. No obstante, las cantidades correspondientes a las deducciones*

previstas en los artículos 35 y 36 [del TRLIS] podrán aplicarse en las liquidaciones de los períodos impositivos que concluyan en los 18 años inmediatos y sucesivos [antes de la reforma eran 15 años].”

Obviamente el legislador no pretende aumentar la carga impositiva de las empresas con estas medidas, sino únicamente adelantar la recaudación del Impuesto sobre Sociedades.

7.4.11. El establecimiento de un importe mínimo para el pago fraccionado de las grandes empresas a través del Real Decreto-ley 12/2012 para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2012 y 2013

El Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público, establecía que el importe de los pagos fraccionados (regulados en el artículo 45.3 del TRLIS) en los ejercicios 2012 y 2013 de las grandes empresas, es decir, aquellas sociedades cuyo importe neto de la cifra de negocios en los 12 meses anteriores fuera al menos 20 millones de euros, no podría ser inferior al 8% del resultado positivo de la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio de los 3, 9, y 11 primeros meses de cada año natural (calculado según el Código de Comercio y las normas contables) minorado en las bases imponibles negativas pendientes de compensar (teniendo en cuenta las limitaciones a la compensación de bases imponibles negativas introducidas por el Real Decreto-ley 9/2011). No obstante, el importe mínimo de los pagos fraccionados se reducía al 4% para las sociedades en las que al menos el 85% de los ingresos de los 3, 9 u 11 primeros meses de cada año natural se correspondieran con rentas a las que resultarían de aplicación las exenciones de los artículos 21 (exención para evitar la doble imposición económica internacional sobre dividendos y rentas de fuente extranjera derivadas de la transmisión de valores representativos de los fondos propios de entidades no residentes en territorio español) y 22 del TRLIS (exención de determinadas rentas obtenidas en el extranjero a través de un establecimiento permanente) o

la deducción del artículo 30.2 del TRLIS (deducción del 100% para dividendos o participaciones en beneficios procedentes de entidades en las que el porcentaje de participación, directo o indirecto, sea igual o superior al 5%).

Tan solo unos meses más tarde, el Real Decreto-ley 20/2012, de 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad, elevaría los porcentajes del 8% al 12% y del 4% al 6% respectivamente para los pagos fraccionados de los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2012 y 2013 a partir de su entrada en vigor (afectando ya al segundo pago fraccionado del ejercicio 2012). Posteriormente, la Ley 16/2013, de 29 de octubre, por la que se establecen determinadas medidas en materia de fiscalidad medioambiental y se adoptan otras medidas tributarias y financieras, extendería la aplicación de estos porcentajes a los pagos fraccionados correspondientes a los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2014 y 2015.

Tabla 3: Importe mínimo para el pago fraccionado de las grandes empresas

	Real Decreto-ley 12/2012	Real Decreto-ley 20/2012	Ley 16/2013
<i>Importe neto de la cifra de negocio</i>	<i>Períodos impositivos iniciados dentro de los años 2012 y 2013</i>	<i>Períodos impositivos iniciados dentro de los años 2012* y 2013</i>	<i>Períodos impositivos iniciados dentro de los años 2014 y 2015</i>
<i>≥ 20 millones de euros</i>	8% / 4%** del resultado positivo de la cuenta de pérdidas y ganancias, minorado en las bases impositivas negativas pendientes de compensar	12% / 6%** del resultado positivo de la cuenta de pérdidas y ganancias, minorado en las bases impositivas negativas pendientes de compensar	12% / 6%** del resultado positivo de la cuenta de pérdidas y ganancias, minorado en las bases impositivas negativas pendientes de compensar

*A partir del segundo pago fraccionado

** Cuando al menos el 85% de los ingresos se correspondan con rentas a las que resulten de aplicación las exenciones de los artículos 21 y 22 del TRLIS o la deducción del artículo 30.2 del TRLIS

Fuente: Elaboración propia

El objetivo de estas medidas no es otro que anticipar la recaudación del Impuesto sobre Sociedades para contribuir a la reducción del déficit público a

corto plazo y no suponen un incremento de la carga impositiva para las sociedades, si bien es cierto que repercuten directamente sobre su liquidez, lo que podría afectar negativamente a la toma de decisiones al limitar la capacidad de las empresas para hacer frente a sus obligaciones o emprender nuevos proyectos de inversión.

7.4.12. La limitación a las amortizaciones fiscalmente deducibles introducida por la Ley 16/2012 para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2013 y 2014

El artículo 7 de la Ley 16/2012, de 27 de diciembre, por la que se adoptan diversas medidas tributarias dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y al impulso de la actividad económica, establece un límite (fijado en el 70% de la amortización que hubiera resultado fiscalmente deducible en aplicación de lo dispuesto en los apartados 1 y 4 del artículo 11 TRLIS) para la amortización del inmovilizado material, intangible y las inversiones inmobiliarias para las sociedades que no sean consideradas empresas de reducida dimensión en los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2013 y 2014. De igual manera, la Ley limita al 70% la amortización que hubiera resultado fiscalmente deducible conforme a los artículos 111, 113 y 115 del TRLIS. No obstante, la Ley establece que la amortización que no resulte fiscalmente deducible en virtud de esta limitación podrá ser deducida de forma lineal durante un plazo de 10 años, u opcionalmente durante la vida útil del elemento a partir del primer período impositivo iniciado dentro del año 2015.

Con esta medida, el legislador persigue claramente adelantar la recaudación del Impuesto sobre Sociedades en los ejercicios 2013 y 2014 con la finalidad de contribuir a reducir el déficit público en el corto plazo.⁴⁵⁵ Con el

⁴⁵⁵Como apunta MOLDES-TEO, esta “drástica” limitación fue el anuncio de una cadena de nuevas medidas que fueron apareciendo con el objetivo de corregir la pérdida de recaudación del Impuesto sobre Sociedades o ampliar la base. Véase MOLDES-TEO, E., “Una valoración de la reforma del impuesto de sociedades”, *Revista Galega de Economía*, Vol. 27-1, 2018, pág. 201.- Para FUSTER GÓMEZ, a

objetivo de generar una recaudación adicional para las arcas públicas, como señala RODRÍGUEZ DE CEPEDA,⁴⁵⁶ esta medida supone una novedad de gran calado para las grandes empresas, es decir, aquellas cuyo volumen de negocio sea superior a 10 millones de euros, en la medida en que la limitación afecta a la deducibilidad fiscal del 30% de la amortización contabilizada en los ejercicios 2013 y 2014, lo que para algunas empresas constituye una cantidad nada desdeñable.

7.4.13. Los incentivos fiscales para las empresas de nueva creación introducidos por el Real Decreto-ley 4/2013 para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2013

El Real Decreto-ley 4/2013, de 22 de febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo,

pesar del interés en luchar contra el fraude y la evasión fiscal internacional, con medidas como la limitación a las amortizaciones fiscalmente deducibles, la no deducibilidad de los gastos financieros por deudas con otras entidades del grupo para la adquisición de participaciones o las aportaciones en el capital o fondos propios de otras entidades del grupo y la limitación general a la deducibilidad de los gastos financieros, entre otras, el legislador español deja atrás la aplicación de una serie de medidas fiscales más beneficiosas que las adoptadas por otros países vecinos, las cuales habían sido incorporadas a la normativa nacional con el objetivo de atraer capital extranjero y hacer la empresa española más competitiva frente al exterior, por motivos puramente recaudatorios. Véase FUSTER GÓMEZ, M., "Las nuevas medidas fiscales internacionales adoptadas en España en relación con la evasión fiscal y la reducción del déficit público", *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 4, 2014 (BIB 2014\437), pág. 25.

⁴⁵⁶ RODRÍGUEZ DE CEPEDA, M., "Limitación del 30% a la deducción de las amortizaciones en el Impuesto de Sociedades. Un nuevo ejemplo de anticipación recaudatoria", *Revista de Liderazgo*, enero de 2012. Disponible en: <http://www.loyolaandnews.es/masteresoficialesloyola/limitacion-del-30-a-la-deducccion-de-las-amortizaciones-en-el-impuesto-de-sociedades-un-nuevo-ejemplo-de-anticipacion-recaudatoria/> (Último acceso: 30/11/2018).

introdujo una nueva disposición adicional decimonovena en el TRLIS en la que se establecía un tipo de gravamen del 15% sobre la parte de base imponible comprendida entre 0 y 300.000 euros, y del 20% sobre la parte de base imponible restante (aplicables en el primer período impositivo en el que la base imponible resulte positiva y en el período impositivo siguiente) para las empresas de nueva creación constituidas a partir de 1 de enero de 2013. En consonancia con esta medida, se introdujo un nuevo apartado 3 en el artículo 32 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, donde se establecía una reducción del 20% sobre el rendimiento neto de la actividad económica (aplicable en el primer período impositivo en que el rendimiento neto fuera positivo y en el período impositivo siguiente) para los empresarios que tributarán en el IRPF con arreglo al método de estimación directa.

Estos incentivos, que suponían una reducción de la carga impositiva de las empresas durante los primeros años de su actividad, tenían como objetivo establecer un marco fiscal más favorable para el emprendimiento en España en un contexto todavía marcado por la crisis económica.

7.4.14. La modificación de la reducción de las rentas procedentes de determinados activos intangibles (régimen de *patent box*) introducida por la Ley 14/2013 para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2013

La disposición adicional octava de la Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea, había reemplazado la deducción por inversiones para la implantación de empresas en el extranjero del artículo 23 del TRLIS por una reducción del 50% para los ingresos procedentes de la cesión del derecho de uso o de explotación de determinados activos intangibles creados por el propio contribuyente.

Como señala CASAS AGUDO,⁴⁵⁷ la infrautilización de este beneficio fiscal pudo llevar al legislador a modificar algunos de sus aspectos en 2013 con el objetivo de incrementar su atractivo. Como parte de las medidas destinadas a favorecer el tejido empresarial en tiempos económicos adversos, la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, fijó la reducción en el 60% (en lugar del 50%) para las rentas netas⁴⁵⁸ (en lugar de los ingresos brutos)⁴⁵⁹ procedentes de la cesión del derecho de uso o de explotación de determinados activos intangibles —las patentes, los dibujos o modelos, los planos, las fórmulas o los procedimientos secretos, los derechos sobre informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas; sin incluir las marcas, las obras literarias, artísticas o científicas, (incluidas las películas cinematográficas), los derechos personales susceptibles de cesión (como los derechos de imagen), los

⁴⁵⁷ CASAS AGUDO, D., "Notas acerca de la viabilidad del régimen español de «Patent box» a la luz de los criterios de la OCDE", *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 6, 2018 (BIB 2018\6979), pág. 12.

⁴⁵⁸ Definidas como la diferencia positiva entre los ingresos del ejercicio procedentes de la cesión del derecho de uso o de explotación de los activos y las cantidades que sean deducidas en el mismo por amortizaciones, deterioros y gastos del ejercicio directamente relacionados con el activo cedido. Para activos no reconocidos en el balance de la entidad, las rentas se definen como el 80% de los ingresos procedentes de la cesión del activo.

⁴⁵⁹ Como se recoge en el preámbulo de la Ley, el objetivo de esta modificación es que el incentivo recaiga sobre la renta neta derivada del activo cedido y no sobre los ingresos procedentes del mismo para evitar posibles supuestos de desimposición no deseados. Con esta medida, como señala CALVO VÉRGEZ, se cambia la forma de calcular el incentivo, el cual deja de operar sobre los ingresos periódicos obtenidos por la cesión y pasa a aplicarse sobre la renta neta obtenida, es decir, la diferencia positiva resultante entre los ingresos procedentes de la cesión y los gastos relacionados con el activo cedido. Véase CALVO VÉRGEZ, J., "El régimen fiscal aplicable en el Impuesto sobre Sociedades a las rentas procedentes de determinados activos intangibles. El denominado Patent Box", *Revista Aranzadi de Derecho y Nuevas Tecnologías*, Núm. 42, 2016 (BIB 2016\85424), pág. 9.

programas informáticos, los equipos industriales, comerciales o científicos— creados por el propio contribuyente, como mínimo, en un 25% de su coste. Como apunta CALVO VÉRGEZ,⁴⁶⁰ tras la reforma de la Ley 14/2013, ya no resulta necesario que la entidad cedente haya creado íntegramente los activos que son objeto de cesión, siendo suficiente que la empresa haya incurrido en un 25% de su coste. Esto abre la puerta a la admisión de activos adquiridos o activos en los que la empresa haya asumido únicamente el 25% de los costes de generación, lo que contribuye a otorgar una mayor flexibilidad al régimen del *patent box* al ampliar el número de supuestos en los que la empresa podrá beneficiarse de este incentivo.⁴⁶¹ Como novedad, se establece además que se podrán beneficiar de este incentivo las rentas derivadas de la transmisión de tales activos intangibles, siempre que la transmisión sea a empresas que no pertenezcan al mismo grupo.⁴⁶²

Para CASAS AGUDO,⁴⁶³ la modificación introducida por la Ley 14/2013 puede calificarse como positiva, ya que contribuye al fomento de las actividades de I+D así como la creación de activos intangibles y la innovación empresarial en España.

⁴⁶⁰ Véase CALVO VÉRGEZ, J., "El régimen fiscal aplicable en el Impuesto sobre Sociedades a las rentas procedentes de determinados activos intangibles. El denominado Patent Box", *op. cit.*, pp. 8-9.

⁴⁶¹ *Ibidem.*

⁴⁶² De acuerdo a la definición de grupo mercantil del artículo 42 del Código de Comercio.

⁴⁶³ Véase CASAS AGUDO, "Notas acerca de la viabilidad del régimen español de «Patent box» a la luz de los criterios de la OCDE", *op. cit.*, pág. 18.

7.4.15. La deducción por inversión de beneficios introducida por la Ley 14/2013 para los periodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2013

La Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, introdujo en el artículo 37 del TRLIS una nueva deducción por inversión de beneficios, vinculada a la dotación de una reserva indisponible por un importe igual a la base de deducción.⁴⁶⁴ Este incentivo, cuya finalidad es fomentar la capitalización de las empresas y la inversión en activos nuevos del inmovilizado material o inversiones inmobiliarias, ofrece una tributación más reducida para la parte de los beneficios empresariales que se destinan a dichas inversiones. Así, las sociedades que cumplan con los requisitos para ser consideradas empresas de reducida dimensión pueden beneficiarse de una deducción en la cuota íntegra del 10% de los beneficios del ejercicio (sin incluir la contabilización del Impuesto sobre Sociedades) que sean invertidos en elementos nuevos del inmovilizado material o inversiones inmobiliarias; mientras que, en el caso de las empresas que tengan derecho a tributar al tipo de gravamen reducido por mantenimiento o creación de empleo, la deducción se reduce al 5%. La Ley establece que la inversión en activos nuevos del inmovilizado material o inversiones inmobiliarias ha de realizarse en el plazo comprendido entre el inicio del período impositivo en que se obtienen los beneficios que se invierten y los dos años posteriores, o de manera excepcional, según un plan especial de inversión aprobado por la Administración tributaria a propuesta de la sociedad. Además, los elementos patrimoniales en los que se inviertan los beneficios deben permanecer en funcionamiento dentro de la sociedad (salvo pérdida justificada) durante un plazo de 5 años o su vida útil (si es inferior a 5 años).

La base de la deducción se determina aplicando al importe de los beneficios del ejercicio objeto de inversión (sin incluir la contabilización del

⁴⁶⁴ Mientras que los elementos patrimoniales en los que se invierte permanezcan en la sociedad.

Impuesto sobre Sociedades) un coeficiente (con dos decimales y redondeado por defecto) determinado por:

- los beneficios obtenidos en el ejercicio, sin incluir la contabilización del Impuesto sobre Sociedades, minorados por las rentas o ingresos que sean objeto de exención, reducción, bonificación, deducción del artículo 15.9 del TRLIS o deducción por doble imposición, exclusivamente en la parte exenta, reducida, bonificada o deducida en la base imponible, o bien que haya generado derecho a deducción en la cuota íntegra (en el numerador), y
- los beneficios obtenidos en el ejercicio, sin incluir la contabilización del Impuesto sobre Sociedades (en el denominador).

Junto con la necesidad de dotar una reserva por inversiones con cargo a los beneficios del ejercicio cuyo importe sea objeto de inversión, la Ley establece como requisito indispensable para poder beneficiarse de esta deducción la obligación de que las sociedades hagan constar en sus cuentas anuales la siguiente información:

- El importe de los beneficios que se acogen a la deducción y el ejercicio en que se obtuvieron.
- La reserva indisponible que debe figurar dotada.
- Identificación e importe de los elementos adquiridos.
- La fecha o fechas en que los elementos han sido objeto de adquisición y afectación a la actividad económica.

Paralelamente, la Ley 14/2013 modifica el artículo 68.2 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, para que los empresarios que tributan en el IRPF puedan beneficiarse igualmente de la nueva deducción por inversión de beneficios. De esta manera, la deducción del artículo 37 del TRLIS resulta de aplicación para los contribuyentes del IRPF que ejerzan actividades económicas con las siguientes especialidades:

- Dan derecho a la deducción los rendimientos netos de actividades económicas del período impositivo que se inviertan en elementos nuevos del inmovilizado material o inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas desarrolladas por el contribuyente. Para ello, se debe invertir una cuantía equivalente a la parte de la base liquidable general positiva del período impositivo que corresponda a los rendimientos netos de actividades económicas (sin que en ningún caso la misma cuantía pueda entenderse invertida en más de un activo). La base de la deducción es dicha cuantía.
- El porcentaje de deducción se reduce del 10% al 5% cuando el contribuyente haya practicado la reducción del 20% introducida por el Real Decreto-ley 4/2013,⁴⁶⁵ la reducción del 20% por mantenimiento o creación de empleo,⁴⁶⁶ o la deducción por rentas obtenidas en Ceuta o Melilla.⁴⁶⁷
- El importe de la deducción no puede exceder de la suma de la cuota íntegra estatal y autonómica del período impositivo en el que se obtuvieron los rendimientos netos de actividades económicas.
- El contribuyente no tiene que cumplir con la obligación de dotar una reserva por inversiones ni la relativa a las cuentas anuales.
- Cuando se trata de contribuyentes que determinan su rendimiento neto por el método de estimación objetiva, la deducción solo les resulta de aplicación cuando así se establezca reglamentariamente.

⁴⁶⁵ Regulada en el artículo 32.3 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

⁴⁶⁶ Regulada en la disposición adicional vigésima séptima de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

⁴⁶⁷ Regulada en el artículo 68.4 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Para CARBAJO VASCO,⁴⁶⁸ son varias las críticas que se pueden hacer a este incentivo, en su opinión, mal diseñado por parte del legislador: la confusa y compleja redacción que se le da al artículo 37 del TRLIS así como los costes de cumplimentación, la distorsión en las decisiones de inversión, la falta de transparencia, etcétera. Por ello, este autor considera que hubiera resultado más coherente introducir una reducción de la alícuota nominal del impuesto, lo que en definitiva se corresponde con el efecto conseguido por esta compleja disposición.

Con la entrada en vigor de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades el 1 de enero de 2015, esta deducción quedaría derogada de manera que tan solo estuvo en vigor dos ejercicios.

7.4.16. Novedades a la deducción por actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica (I+D+i) introducidas por la Ley 14/2013 para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2013

Con el objetivo de crear un marco fiscal más favorable para la inversión privada en I+D+i en España, la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, modifica los apartados 2 y 3 del artículo 44 del TRLIS sin alterar el apartado 1, el cual establece lo siguiente: *“El importe de las deducciones previstas en este Capítulo a las que se refiere este apartado, aplicadas en el período impositivo, no podrán exceder conjuntamente del 35 por ciento [25 por ciento en los periodos impositivos que se inicien dentro de los años 2012 y 2013]*⁴⁶⁹ *de la cuota íntegra minorada en las*

⁴⁶⁸ CARBAJO VASCO, D., "El nuevo incentivo a la inversión de beneficios de la Ley del Impuesto sobre Sociedades", *El Derecho*, abril de 2014. Disponible en: <https://elderecho.com/el-nuevo-incentivo-a-la-inversion-de-beneficios-de-la-ley-del-impuesto-sobre-sociedades> (Último acceso: 23/11/2018).

⁴⁶⁹ Medida introducida por Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público.

deducciones para evitar la doble imposición interna e internacional y las bonificaciones. No obstante, el límite se elevará al 60 por ciento cuando el importe de la deducción prevista en los artículos 35 y 36 [50 por ciento en el caso de la deducción por actividades de I+D+i del artículo 35 para los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2012 y 2013],⁴⁷⁰ que correspondan a gastos e inversiones efectuados en el propio período impositivo, exceda del 10 por ciento de la cuota íntegra, minorada en las deducciones para evitar la doble imposición interna e internacional y las bonificaciones.”

La Ley 14/2013 introduce en el artículo 44.2 del TRLIS una nueva opción que permite a las sociedades que tributen al tipo general de gravamen, al tipo del 35% o a la escala de gravamen prevista en el artículo 114 del TRLIS (empresas de reducida dimensión) no aplicar el límite del artículo 44.1 a las deducciones por actividades de I+D+i que se generen en los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2013 a cambio de aplicar un descuento del 20% de su importe. Como novedad, además la norma permite a la sociedad solicitar a la Administración el abono del importe de la deducción por actividades de I+D+i cuando la cuota íntegra sea insuficiente para su aplicación. No obstante, la Ley limita el importe de la deducción aplicada o abonada a un millón de euros anuales para las actividades de innovación tecnológica, y a tres millones de euros anuales para las actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica.

Para poder aplicar esta nueva opción, la Ley establece una serie de requisitos que la sociedad debe cumplir:

- a) Que transcurra, como mínimo, un año desde la finalización del período impositivo en que se generó la deducción sin que esta se hubiera aplicado.

⁴⁷⁰ Medida introducida por Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público.

- b) Que la plantilla media o la plantilla media adscrita a actividades de I+D+i no se reduzca desde el final del período impositivo en que se generó la deducción hasta la finalización del plazo contemplado en la letra c).
- c) Que se destine un importe equivalente a la deducción aplicada o abonada a gastos de I+D+i o a inversiones en elementos del inmovilizado material o activo intangible afectos de manera exclusiva a dichas actividades (excluidos los inmuebles) en los 24 meses siguientes a la finalización del período impositivo en cuya declaración se realizara la correspondiente aplicación o abono.
- d) Que la entidad haya obtenido un informe motivado sobre la calificación de la actividad como I+D+i o un acuerdo previo de valoración de los gastos e inversiones correspondientes a dichas actividades, en los términos establecidos en el artículo 35.4 del TRLIS.

Para RUÍZ,⁴⁷¹ esta medida (mantenida posteriormente en la LIS)⁴⁷² resulta muy positiva para las PYMES tecnológicas y *start-ups*, las cuales no podrían aprovecharse de las deducciones por gastos de I+D+i al no tener cuota en el Impuesto sobre Sociedades (ya sea por estar todavía en pérdidas, tener bases imponibles negativas pendientes de compensación, etcétera). De esta manera, la monetización de tales deducciones ayuda a este tipo de empresas a financiar el crecimiento de sus negocios.⁴⁷³

⁴⁷¹ RUIZ, M., "Monetización de deducciones fiscales por I+D+i: cómo aprovecharla", *El Referente*, Disponible en: <http://www.elreferente.es/mas---/monetizacion-deducciones-fiscales-32738> (Último acceso: 23/11/2018).

⁴⁷² Véase el artículo 39, apartados 2 y 3, de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.

⁴⁷³ *Ibidem*.

7.5. LA REFORMA DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES DE 2015

Durante los años de bonanza económica previos al inicio de la Gran Recesión, la recaudación del Impuesto sobre Sociedades había crecido por encima de la de otros tributos como el IRPF y el IVA. Sin embargo, con el estallido de la crisis económica y financiera de 2008, la recaudación del Impuesto sobre Sociedades sufrió una caída más acuciada que el resto.⁴⁷⁴ El deterioro de la recaudación que experimentó esta figura impositiva desde el inicio de la crisis y el elevado tipo nominal que mantenía en comparación con otros países de su entorno hicieron que surgieran voces desde diversos ámbitos reclamando una reforma de este tributo en España. Para dar respuesta a esta situación fue aprobada la Ley 27/2014, de 27 noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (LIS), cuya entrada en vigor tuvo lugar el 1 de enero de 2015.

La LIS introduce una reducción del tipo general del Impuesto sobre Sociedades a la vez que amplía la base imponible del impuesto y adapta la norma española al marco internacional. Como señala GARCÍA ROZADO,⁴⁷⁵ aunque se conserva la misma estructura del Impuesto sobre Sociedades existente desde 1996 manteniendo el resultado contable como el elemento nuclear y el punto de partida para la determinación la base imponible, la LIS supone una revisión global del anterior texto legal con el objetivo de adaptar la norma a las nuevas necesidades del ámbito empresarial. Si bien la LIS no supone un cambio radical respecto del TRLIS y mantiene un esquema similar,⁴⁷⁶ la nueva legislación introduce algunas novedades sustanciales como

⁴⁷⁴ Para un análisis detallado, véase el epígrafe 2.4.3.2. *La evolución de la recaudación del Impuesto sobre Sociedades en España*.

⁴⁷⁵ GARCÍA ROZADO, B., "El Impuesto sobre Sociedades" en Martín Fernández, J., (Coord.), *La Reforma Tributaria*, Tirant Lo Blanch, 2015, pág. 83.

⁴⁷⁶ Para CARBAJO VASCO, la LIS no puede calificarse como un texto reformador, ya que si se compara con el TRLIS, especialmente tras las modificaciones anti-crisis introducidas desde 2012, los cambios normativos son muy escasos y la redacción legislativa es equivalente en muchos aspectos, con la salvedad de los cambios en la numeración de los artículos de la LIS. Véase CARBAJO VASCO, D., "La pretendida

la revisión de los mecanismos para evitar la doble imposición al equiparar el trato para los dividendos de entidades residentes y no residentes, y la modificación del régimen de consolidación fiscal para los grupos de sociedades con la finalidad de adaptar la normativa española a las exigencias comunitarias.

7.5.1. La reducción del tipo general del Impuesto sobre Sociedades

En 1995, ningún Estado miembro de la Unión Europea tenía un tipo del Impuesto sobre Sociedades inferior al 25% —con excepción de Hungría (19,6%) — y la media de la EU-27 se situaba en el 35,3%. Por el contrario, nueve Estados miembros tenían un tipo inferior al 25% en el año 2013 y la media de la UE-27 había descendido hasta el 23,2%.⁴⁷⁷ Entretanto, el tipo del Impuesto sobre Sociedades en España se había mantenido estable en el 35% desde 1995 hasta su reducción al 32,5% en 2007 y al 30% en 2008,⁴⁷⁸ siendo este último el tipo vigente hasta la reforma de 2015. De esta manera, mientras que el tipo general del Impuesto sobre Sociedades en España (35%) se encontraba muy cercano a la media de la UE-27 (35,3%) en 1995, España (30%) se situaba claramente por encima de la UE-27 (23,2%) en 2013.

La aprobación de la LIS supone una reducción del tipo general⁴⁷⁹ del Impuesto sobre Sociedades del 30% al 28% para el ejercicio 2015⁴⁸⁰ y al 25%

reforma del Impuesto sobre Sociedades de 2015: un fracaso anunciado”, en GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (Coord.): *V Encuentro de Derecho Financiero y Tributario “El futuro del Impuesto sobre Sociedades” (3ª parte)*, Instituto de Estudios Fiscales, Documentos de trabajo, Núm. 14, 2017, pág. 107.

⁴⁷⁷ COMISIÓN EUROPEA, *Taxation trends in the European Union: 2013 edition*, Luxemburgo, 2013, pág. 38.

⁴⁷⁸ A través de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio.

⁴⁷⁹ Como señala CALVO VÉRGEZ, la LIS elimina el tipo de gravamen reducido para las empresas de reducida dimensión, las cuales pasan a tributar al tipo general del 25% aplicable a partir de 2016. Antes de la entrada en vigor de la LIS, la existencia de

a partir de 2016.⁴⁸¹ Con un tipo del 25%, España se sitúa por encima de la media de la UE-28 (22,5%) en 2016, pero se aproxima a la media de la eurozona (24,3%).⁴⁸²

7.5.2. La limitación a la deducibilidad de los gastos financieros

Una de las medidas más relevantes introducidas en España desde el inicio de la crisis con el objetivo de ampliar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades ha sido la limitación a la deducibilidad de los gastos financieros. Esta norma, inspirada en la legislación alemana, fue introducida en la regulación española en el año 2012. Antes de la reforma de 2012, el artículo 20 del TRLIS contemplaba un ratio de endeudamiento máximo con empresas del grupo a partir del cual los intereses dejaban de ser deducibles. El Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público, sustituyó esta regla de subcapitalización por una limitación a la deducibilidad de los gastos financieros fijada en el 30% del beneficio operativo (EBITDA) para los periodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2012. Como analizaremos en detalle más adelante, esta limitación se ha mantenido en el artículo 16 de la LIS.

un régimen favorable para las empresas de reducida dimensión obedecía a razones de diferente índole, como la menor capacidad organizativa de este tipo de empresas, sus dificultades para acceder al mercado de capitales así como para realizar por sí mismas actividades de investigación e innovación, etcétera. Véase CALVO VÉRGEZ, J., "Principales novedades del Impuesto sobre Sociedades para el ejercicio 2015", *Aranzadi digital*, Núm. 1, 2016 (BIB 2016\3287), pág. 1.

⁴⁸⁰ Véase la disposición transitoria trigésima cuarta de la LIS de medidas temporales aplicables en el período impositivo 2015.

⁴⁸¹ Véase el artículo 29 de la LIS.

⁴⁸² Véase COMISIÓN EUROPEA, *Taxation trends in the European Union: 2016 edition*, *op. cit.*, pág. 34.

7.5.2.1. Las normas sobre subcapitalización

En los años 90 la mayoría de países desarrollados empezaron a introducir reglas de subcapitalización en sus legislaciones para restringir el uso de estructuras de endeudamiento abusivas con el fin de trasladar beneficios a otras jurisdicciones con unos menores tipos impositivos.⁴⁸³ Estas reglas de subcapitalización establecen mayoritariamente un ratio de deuda/capital a partir del cual las empresas tienen que aplicar precios normales de mercado a las transacciones intragrupo.⁴⁸⁴ Este enfoque se caracteriza por el hecho de que los intereses dejan de ser deducibles cuando las deudas de una sociedad (en algunos países solo se incluyen las deudas con partes vinculadas, mientras en otros países se consideran las deudas totales) exceden de una cierta proporción de su capital.⁴⁸⁵

En el caso español, la Disposición Adicional Quinta de la Ley 18/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas introdujo en el artículo 16 de la Ley 61/1978, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades la siguiente regla sobre subcapitalización: *“Cuando el endeudamiento directo o indirecto de una sociedad con otra persona o entidad no residente y relacionada con ella (...) exceda del resultado de aplicar el coeficiente que se determine reglamentariamente a la cifra del capital fiscal, los intereses satisfechos que correspondan al exceso tendrán la consideración*

⁴⁸³ VON BROCKE, K. y GARCÍA PEREZ, E., "Group Financing: From Thin Capitalization to Interest Deduction Limitation Rules", *International Transfer Pricing Journal*, Vol. 16, Núm. 1, enero de 2009, pág. 29. Disponible en: <https://www.ibfd.org/IBFD-Products/Journal-Articles/International-Transfer-Pricing-Journal/collections/itpj/html/itpj010902.html> (Último acceso: 18/03/2018).

⁴⁸⁴ *Ibidem*.

⁴⁸⁵ MERLO, V. y WAMSER, G., "Debt Shifting and Thin Capitalization Rules", CESifo, *DICE Report*, Núm. 4, diciembre de 2014, pág. 28. Disponible en: <https://www.cesifo-group.de/DocDL/dicereport414-forum5.pdf> (Último acceso: 18/03/2018).

*fiscal de dividendos.*⁴⁸⁶ Como señala GASTALVER,⁴⁸⁷ esta norma anti-elusión fue introducida para evitar que las entidades españolas de grupos multinacionales fueran financiadas en exceso mediante préstamos concedidos por entidades no residentes del grupo con el objetivo de disminuir su beneficio a través del pago de intereses en lugar de ser financiadas con capitales propios, cuya retribución no constituiría un gasto deducible.

En términos similares, el artículo 20 de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades establecía la siguiente norma: *“Cuando el endeudamiento neto remunerado, directo o indirecto, de una entidad, excluidas las entidades financieras, con otra u otras personas o entidades no residentes en territorio español con las que esté vinculada, exceda del resultado de aplicar el coeficiente 3 a la cifra del capital fiscal, los intereses devengados que correspondan al exceso tendrán la consideración de dividendos.”* La norma, que no distingue entre las deudas con empresas del grupo comunitarias y extracomunitarias, sería objeto de revisión tras la sentencia del TJUE de 12 de diciembre de 2002 en el caso Lankhorst-Hohorst. Para adaptarse al Derecho comunitario, la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social, modificó el artículo 20 de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades añadiendo que este no resultaría de aplicación cuando la entidad vinculada no residente en territorio español fuera residente en otro Estado miembro de la Unión

⁴⁸⁶ Véase el apartado 9 del artículo 16 de la Ley 61/1978, de 27 de diciembre del Impuesto sobre Sociedades, introducido por la Disposición Adicional Quinta de la Ley 18/1991, de 6 de junio del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

⁴⁸⁷ GASTALVER, R., "La subcapitalización para el Tribunal Supremo", *El Derecho*, julio de 2011. Disponible en: http://www.elderecho.com/contable/subcapitalizacion-Tribunal-Supremo_11_289555002.html (Último acceso: 19/09/2018).

Europea, excepto cuando residiera en un territorio calificado reglamentariamente como paraíso fiscal.⁴⁸⁸

En 2004, el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS), mantuvo la regla de subcapitalización en su artículo 20 en los mismos términos. La norma estuvo vigente hasta que fue eliminada por el Real Decreto-ley 12/2012, el cual introdujo en el artículo 20 del TRLIS una limitación a la deducibilidad de los gastos financieros del ejercicio para los periodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2012. Además, el Real Decreto-ley 12/2012 añadió una nueva letra h) al apartado 1 del artículo 14 del TRLIS, relativo a los gastos no deducibles, estableciendo que a partir del 1 de enero de 2012 no serían deducibles *“[!]os gastos financieros devengados en el período impositivo, derivados de deudas con entidades del grupo [...] destinadas a la adquisición, a otras entidades del grupo, de participaciones en el capital o fondos propios de cualquier tipo de entidades, o a la realización de aportaciones en el capital o fondos propios de otras entidades del grupo, salvo que el sujeto pasivo acredite que existen motivos económicos válidos para la realización de dichas operaciones.”*⁴⁸⁹

7.5.2.2. La limitación a la deducibilidad de los gastos financieros del artículo 20 del TRLIS

El Real Decreto-ley 12/2012 introdujo una limitación a la deducibilidad de los gastos financieros de una sociedad en el ejercicio fiscal. La norma

⁴⁸⁸ Véase el artículo 20, apartado 4, de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades, introducido por la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social.

⁴⁸⁹ Para un análisis detallado, véase el epígrafe 7.4.8. *La no deducibilidad de los gastos financieros por deudas con otras entidades del grupo para la adquisición de participaciones o las aportaciones en el capital o fondos propios de otras entidades del grupo introducida por el Real Decreto-ley 12/2012 para los períodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2012.*

establecía que los gastos financieros netos⁴⁹⁰ serían deducibles con el límite del 30% del beneficio operativo⁴⁹¹ (EBITDA) del ejercicio, pudiendo ser trasladados a los ejercicios siguientes (máximo 18 años) los gastos que no hubieran podido ser deducidos en el ejercicio. Además, la norma estipulaba que cuando los gastos financieros netos del ejercicio fueran inferiores al 30% del beneficio operativo, la diferencia entre el 30% del beneficio operativo y los gastos financieros netos del período impositivo podría ser trasladado a los ejercicios posteriores (máximo 5 años) para incrementar el límite de deducibilidad de los siguientes ejercicios. No obstante, la norma establecía que los gastos financieros netos del período impositivo por importe de un millón de euros serían deducibles en todo caso.

Cuando fue introducida, la norma establecía que la limitación a la deducibilidad de los gastos financieros no resultaría de aplicación a:

⁴⁹⁰ La Ley define los gastos financieros netos como el exceso de gastos financieros respecto de los ingresos derivados de la cesión a terceros de capitales propios devengados en el período impositivo, excluidos los gastos financieros que contempla el artículo 14.1.h del TRLIS.

⁴⁹¹ La Ley establece que el beneficio operativo se determinará a partir del resultado de explotación de la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio, eliminando la amortización del inmovilizado, la imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras, el deterioro y resultado por enajenaciones de inmovilizado, y sumando los dividendos o participaciones en beneficios de entidades en las que el porcentaje de participación, directo o indirecto, sea al menos el 5%, o el valor adquisición de la participación sea superior a 6 millones de euros, excepto cuando las participaciones hayan sido adquiridas con deudas con entidades del grupo cuyos gastos financieros no sean deducibles por aplicación del artículo 14.1.h del TRLIS. Esta magnitud se asemeja al EBITDA (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization*).

- i. las sociedades que no formasen parte de un grupo mercantil, salvo que los gastos financieros derivados de deudas con partes vinculadas⁴⁹² excedieran del 10% de los gastos financieros netos, y
- ii. las entidades de crédito.

No obstante, tan solo unos meses después de su introducción, la norma fue modificada por el Real Decreto-ley 20/2012, de 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad, el cual estipulaba que la limitación no resultaría de aplicación a:

- i. las entidades de crédito y aseguradoras,⁴⁹³ y
- ii. cualquier entidad en el ejercicio en que se produjera su extinción.⁴⁹⁴

De esta manera, el Real Decreto-ley 20/2012 dejó fuera de la excepción a las entidades que no formaran parte de un grupo, a las que por consiguiente les resultaría de aplicación la limitación a la deducibilidad de los gastos financieros.

7.5.2.3. La limitación a la deducibilidad de los gastos financieros del artículo 16 de la LIS

El artículo 16 de la LIS mantiene el límite de deducibilidad de los gastos financieros netos —definidos como el exceso de gastos financieros respecto de

⁴⁹² Personas o entidades que tengan una participación (directa o indirecta) en la sociedad de, al menos, el 20% o bien entidades en las que la sociedad participe, (directa o indirectamente) en, al menos, el 20%.

⁴⁹³ La norma establece que cuando las entidades de crédito o aseguradoras tributen en el régimen de consolidación fiscal con otras entidades que no sean de crédito o aseguradoras, el límite de deducibilidad se calculará en base al beneficio operativo y los gastos financieros netos de estas últimas.

⁴⁹⁴ Excepto cuando la extinción sea el resultado de una reestructuración o cuando la entidad forme parte de un grupo fiscal y tenga gastos financieros pendientes de deducir en el momento de su integración en el grupo.

los ingresos derivados de la cesión a terceros de capitales propios devengados en el ejercicio, excluyendo los gastos contemplados en las letras g), h) y j) del artículo 15 de la LIS— en el 30% del beneficio operativo⁴⁹⁵ (EBITDA), con la salvedad de que se ha eliminado el límite temporal de 18 años que contemplaba el TRLIS para el traslado de los gastos no deducibles a ejercicios posteriores.⁴⁹⁶

En términos similares a la legislación anterior, la LIS contempla (i) la deducibilidad en todo caso de los gastos financieros netos del ejercicio por importe de un millón de euros y (ii) la no aplicación de la limitación a las entidades de crédito y aseguradoras, y cualquier entidad en el ejercicio en que se produzca su extinción (excepto en los casos de reestructuración).

⁴⁹⁵ En términos similares al TRLIS, la LIS establece que el beneficio operativo se determinará a partir del resultado de explotación de la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio, eliminando la amortización del inmovilizado, la imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras, el deterioro y resultado por enajenaciones de inmovilizado, y sumando los dividendos o participaciones en beneficios de entidades en las que el porcentaje de participación, directo o indirecto, sea al menos el 5%, o el valor de adquisición de la participación sea superior a 20 millones de euros (frente a los 6 millones de euros que contemplaba el TRLIS), excepto cuando las participaciones hayan sido adquiridas con deudas con entidades del grupo cuyos gastos financieros no son deducibles por aplicación del artículo 15.1.h de la LIS.

⁴⁹⁶ Nótese que antes de la reforma de 2015, el artículo 25, apartado 1 del TRLIS limitaba también a 18 años el traslado hacia delante de las bases imponibles negativas de un ejercicio. Tras la reforma, el artículo 26 de la LIS no contempla esta limitación temporal.

7.5.2.4. Comparación de la limitación a la deducibilidad de los gastos financieros en España y Alemania⁴⁹⁷

Aunque el legislador español se inspiró en la regulación alemana⁴⁹⁸ para introducir la limitación a la deducibilidad de los gastos financieros en el Impuesto sobre Sociedades, las normas española y alemana no son idénticas y se distancian en algunos aspectos. A continuación analizaremos sus principales semejanzas y diferencias:

a) Una de las principales diferencias entre la norma alemana y la española radica en que, en el caso alemán, la limitación resulta de aplicación tanto para el empresario individual (persona física) como para las sociedades; mientras que la limitación se aplica con carácter exclusivo a las sociedades en el caso español.

b) Tanto la norma española como la alemana fijan el límite de deducibilidad de los gastos financieros netos del ejercicio en el 30% del EBITDA. No obstante, mientras que la norma alemana hace referencia expresa a la magnitud EBITDA,⁴⁹⁹ la norma española se refiere al «beneficio operativo».

⁴⁹⁷ Para un análisis en profundidad de la norma alemana tras la reforma de 2009, véase el epígrafe 8.7.1. *La limitación a la deducibilidad de los intereses*.

⁴⁹⁸ Véase el artículo 4h de la Ley del Impuesto sobre la Renta (*Einkommensteuergesetz* —EStG) de 8 de octubre de 2009 (BGBl. I 2009, 3366, 3862), modificada por el artículo 9 de la Ley de 23 de diciembre de 2016 (BGBl. I 2016, 3191); y artículo 8a de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (*Körperschaftsteuergesetz* —KStG) de 15 de octubre de 2002 (BGBl. I 2002, 4144), modificada por el artículo 14 de la Ley de 20 de diciembre de 2016 (BGBl. I 2016, 3000).

⁴⁹⁹ Aunque originariamente la norma alemana no hacía referencia expresa al término EBITDA, este fue introducido por la Ley para la aceleración del crecimiento económico (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*), de 22 de diciembre de 2009. Véase el artículo 4h, apartado 1, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG).

Como señalan NIEHUS, WILKE y MÜLLER,⁵⁰⁰ en el caso alemán el EBITDA es calculado a partir del beneficio contable de la empresa (tratándose de una sociedad se parte de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades previa a la compensación de bases imponibles negativas eliminando las deducciones por donaciones así como las pérdidas/ ganancias derivadas de las participaciones en otras empresas)⁵⁰¹ sumando el importe de los gastos por intereses y las amortizaciones y restando el importe de los ingresos por intereses.

En el caso español, la norma define el beneficio operativo como el *“resultado de explotación de la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio determinado de acuerdo con el Código de Comercio y demás normativa contable de desarrollo, eliminando la amortización del inmovilizado, la imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras, el deterioro y resultado por enajenaciones de inmovilizado, y adicionando los ingresos financieros de participaciones en instrumentos de patrimonio, siempre que se correspondan con dividendos o participaciones en beneficios de entidades en las que, o bien el porcentaje de participación, directo o indirecto, sea al menos el 5 por ciento, o bien el valor de adquisición de la participación sea superior a 20 millones de euros, excepto que dichas participaciones hayan sido adquiridas con deudas cuyos gastos financieros no resulten deducibles por aplicación de la letra h) del apartado 1 del artículo 15”* de la LIS.

Como señalan NIEHUS, WILKE y MÜLLER,⁵⁰² mientras que la norma española permite incluir los ingresos financieros procedentes de dividendos o participaciones en beneficios cuando se cumplan ciertos requisitos respecto de

⁵⁰⁰ NIEHUS, U., WILKE, H. y MÜLLER, A., “El régimen alemán de limitación de la deducibilidad de gastos financieros (Zinsschranke)”, *Crónica Tributaria*, Núm. 146, 2013, pág. 228.

⁵⁰¹ Véase NIEHUS, WILKE, y MÜLLER, “El régimen alemán de limitación de la deducibilidad de gastos financieros (Zinsschranke)”, *op. cit.*, pág. 229.

⁵⁰² Véase NIEHUS, WILKE, y MÜLLER, “El régimen alemán de limitación de la deducibilidad de gastos financieros (Zinsschranke)”, *op. cit.*, pág. 242.

la cuota de participación ($\geq 5\%$) y su valor de adquisición (> 20 millones de euros), en el caso alemán solo el 5% de los ingresos financieros procedentes de dividendos y otras participaciones en beneficios podrán entrar en el cómputo del EBITDA. Para NIEHUS, WILKE y MÜLLER⁵⁰³, la regla alemana afecta muy negativamente a las empresas del tipo holding residentes en el país germano, ya que genera un margen de ingresos financieros muy reducido para la aplicación de la limitación a la deducibilidad de los intereses.

c) Tanto la norma española como la norma alemana contemplan la posibilidad de trasladar a los ejercicios siguientes el exceso de los gastos financieros que no hayan podido ser deducidos en el ejercicio. Las normas española y alemana son similares en este punto con la salvedad de que, en el caso español, originariamente el artículo 20 del TRLIS recogía una limitación temporal de 18 años para el traslado de los gastos financieros no deducidos a los ejercicios siguientes (posteriormente eliminada en la LIS); mientras que la norma alemana no contempla ni ha contemplado ninguna limitación temporal al respecto desde su introducción.

d) La norma española estipula que cuando los gastos financieros netos del ejercicio sean inferiores al 30% del beneficio operativo, la diferencia entre el 30% del beneficio operativo y los gastos financieros netos del período impositivo podrá trasladarse a los ejercicios posteriores (máximo 5 años) para incrementar el límite de deducibilidad en esos años. Hasta la reforma de 2009, la norma alemana no contemplaba esta posibilidad y limitaba la deducción de los intereses netos del ejercicio al 30% del EBITDA del mismo ejercicio. No obstante, esta regla fue revisada por la Ley para la aceleración del crecimiento económico (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*),⁵⁰⁴ de 22 de diciembre de 2009, la cual introdujo la posibilidad de trasladar el EBITDA no utilizado en un

⁵⁰³ Véase NIEHUS, WILKE y MÜLLER, “El régimen alemán de limitación de la deducibilidad de gastos financieros (Zinsschranke)”, *op. cit.*, pág. 228.

⁵⁰⁴ *Gesetz zur Beschleunigung des Wirtschaftswachstums*, BGBl. I 2009, 3950.

ejercicio a los 5 ejercicios posteriores.⁵⁰⁵ Vemos, por tanto, que las normas española y alemana son similares en este punto.

e) La norma española establece la deducibilidad en todo caso de los gastos financieros netos del ejercicio por importe de un millón de euros. La norma alemana establecía originariamente que la limitación no resultaría de aplicación cuando los intereses netos del ejercicio fueran inferiores a un millón de euros.⁵⁰⁶ No obstante, este umbral fue ampliado hasta los tres millones de euros con carácter temporal⁵⁰⁷ por la Ley para la mejora del trato fiscal de los gastos de previsión (*Bürgerentlastungsgesetz Krankenversicherung*),⁵⁰⁸ de 16 de julio de 2009, y posteriormente de manera permanente⁵⁰⁹ por la Ley para la aceleración del crecimiento económico (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*), de 22 de diciembre de 2009. Así, aunque eran similares en origen, la norma española se aleja de la norma alemana vigente a partir de 2010, ya que esta última amplía el límite de deducibilidad hasta los tres millones de euros. Por consiguiente, la legislación española es más restrictiva que la alemana en este punto.

f) La norma alemana establece dos excepciones para la aplicación de la limitación a la deducibilidad de los intereses que no están contempladas en la legislación española:

⁵⁰⁵ Véase el artículo 4h, apartado 1, frase 4 de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG).

⁵⁰⁶ Véase el artículo 4h, apartado 2, letra a de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG), modificada por la Ley para la reforma de la fiscalidad empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz 2008*) de 14 de agosto de 2007 (BGBl. I 2007, 1912).

⁵⁰⁷ Para los ejercicios comprendidos entre el 25 de mayo de 2007 y el 1 de enero de 2010.

⁵⁰⁸ *Gesetz zur verbesserten steuerlichen Berücksichtigung von Vorsorgeaufwendungen*, BGBl. I 2009, 1959.

⁵⁰⁹ Para los ejercicios iniciados con posterioridad al 25 de mayo de 2007.

1. La limitación a la deducibilidad de los intereses no resulta de aplicación en el caso alemán cuando la sociedad no pertenece a un grupo, siempre que los intereses pagados a una parte vinculada⁵¹⁰ no asciendan a más del 10% de los intereses netos.⁵¹¹ Como señala ARMESTO,⁵¹² esta excepción se justifica por el hecho de que la regulación alemana trata de prevenir la asignación artificiosa de deuda dentro de un grupo de empresas con la finalidad de trasladar bases imponibles entre las empresas del grupo. Así, aunque la norma resulta de aplicación a todo tipo de deudas y no solo a las deudas con partes vinculadas, la limitación a la deducibilidad de los intereses se enfoca a la prevención de potenciales abusos.⁵¹³

En el caso español, como analizábamos anteriormente, cuando la norma fue introducida por el Real Decreto-ley 12/2012 contemplaba una excepción similar, pero esta fue suprimida mediante el Real Decreto-ley 20/2012. De esta manera, la norma española no afecta primordialmente a estructuras de deuda que son potencialmente abusivas, como en el caso alemán; sino que resulta de aplicación con carácter general.⁵¹⁴ Con esta configuración, la legislación española pretende reducir el denominado “apalancamiento” empresarial, es decir, la utilización de un excesivo volumen de créditos y fondos externos (generalmente bancarios) con el objetivo de aumentar la actividad de la

⁵¹⁰ Un socio con una participación directa o indirecta de más del 25% del capital de la sociedad, una persona vinculada a este o un tercero que ostente una participación de más del 25% sobre el socio o la persona vinculada a este.

⁵¹¹ Véase el artículo 8a, apartado 2, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁵¹² ARMESTO MACÍAS, D., “Limitaciones a la deducción de los gastos financieros: Comparación de la normativa aplicable en España y en otros países europeos”, *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 1-2, 2013, pág. 95.

⁵¹³ *Íbidem*.

⁵¹⁴ Véase ARMESTO MACÍAS, “Limitaciones a la deducción de los gastos financieros: Comparación de la normativa aplicable en España y en otros países europeos”, *op. cit.*, pág. 96.

empresa, lo que para algunos constituye una de las causas de la crisis económica y financiera de 2008.⁵¹⁵

2. La limitación a la deducibilidad de los intereses no resulta tampoco de aplicación en Alemania cuando la sociedad pertenece a un grupo y su ratio de fondos propios en el ejercicio anterior es superior, igual o hasta dos puntos porcentuales⁵¹⁶ inferior al ratio del grupo,⁵¹⁷ siempre que los intereses pagados por la sociedad en cuestión (u otra sociedad del grupo) a una parte vinculada no asciendan a más del 10% de los intereses netos.⁵¹⁸ Como apunta ARMESTO,⁵¹⁹ la regulación alemana permite la deducción de los intereses en estos casos puesto que al ser el ratio de fondos propios superior, igual o hasta dos puntos porcentuales inferior al ratio del grupo se puede considerar que la deuda de la empresa no responde a una estructura artificiosa de endeudamiento intragrupo.

⁵¹⁵ Véase CARBAJO VASCO, D., “Las restricciones a la deducibilidad de los gastos financieros en el Impuesto de Sociedades”, *El Derecho*, noviembre de 2013. Disponible en: https://www.elderecho.com/tribuna/fiscal/Impuestos_sobre_sociedades-gastos_financieros-deducibilidad_de_los_gastos_financieros_11_619555001.html (Último acceso: 24/07/2018).

⁵¹⁶ Originariamente la norma establecía una diferencia de hasta un punto porcentual inferior al ratio del grupo. En 2009 la Ley para la aceleración del crecimiento económico (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*) amplía la diferencia hasta los dos puntos porcentuales.

⁵¹⁷ Véase el artículo 4h, apartado 2, letra c de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG).

⁵¹⁸ Véase el artículo 8a, apartado 3 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁵¹⁹ Véase ARMESTO MACÍAS, “Limitaciones a la deducción de los gastos financieros: Comparación de la normativa aplicable en España y en otros países europeos”, *op. cit.*, pág. 95.

En el caso español, la limitación a la deducibilidad de los gastos financieros no excluye estos casos. Como señala ARMESTO,⁵²⁰ esto pone de manifiesto que la norma española no toma en consideración el hecho de que una sociedad no esté más endeudada que el grupo al que pertenece, lo que constituye un indicador primordial para considerar que una deuda no es abusiva. De esta forma, la norma española resulta de aplicación a todas las entidades —excepto bancos y aseguradoras— sin tener en cuenta las características específicas de los sectores en los que operan ni el grupo de sociedades al que pertenecen.⁵²¹ Para ARMESTO,⁵²² esto genera dificultades adicionales para las empresas españolas a la hora de obtener financiación y desarrollar proyectos de inversión, ya que puede encarecer el coste de la financiación ajena. Por ello, en su opinión, la limitación a la deducibilidad de los gastos financieros debería estar enfocada a los supuestos de estructuras financieras potencialmente abusivas y no penalizar el endeudamiento en el que incurren las empresas en su operativa normal.

7.5.3. Los mecanismos para evitar la doble imposición

Una de las novedades más importantes introducidas por la LIS fue la revisión de los mecanismos para evitar la doble imposición en el caso de los dividendos percibidos por una sociedad. Para adaptarse al Derecho comunitario, la LIS equipara el trato para los dividendos de entidades residentes y no residentes eliminando la deducción para la doble imposición interna que contemplaba el artículo 30 del TRLIS y estableciendo la exención como el método general para su corrección.

⁵²⁰ Véase ARMESTO MACÍAS, “Limitaciones a la deducción de los gastos financieros: Comparación de la normativa aplicable en España y en otros países europeos”, *op. cit.*, pág. 97.

⁵²¹ *Ibidem.*

⁵²² *Ibidem.*

7.5.3.1. El problema de la doble imposición

La doble imposición se produce cuando una misma renta es gravada más de una vez en el mismo periodo impositivo. Esto se puede dar tanto a nivel nacional dentro de un mismo Estado (doble imposición interna) como a nivel internacional (doble imposición internacional). La doble imposición internacional se produce cuando una misma renta es gravada por el mismo impuesto (o análogo) en dos Estados en el mismo periodo impositivo, pudiendo distinguir entre la doble imposición jurídica y la económica:

- La doble imposición jurídica internacional consiste en gravar la misma renta de un mismo contribuyente en dos países distintos. Encontramos un típico ejemplo de doble imposición jurídica internacional cuando una empresa que opera en otro país mediante un establecimiento permanente debe tributar en este país por los beneficios empresariales obtenidos, y de nuevo en su país de residencia por su renta mundial, la cual evidentemente incluirá las rentas empresariales del establecimiento permanente que ya han tributado en el extranjero.
- La doble imposición económica internacional consiste en gravar la misma renta en dos contribuyentes distintos en dos países distintos. Encontramos un claro ejemplo de la doble imposición económica internacional en la tributación de los dividendos. La doble imposición económica se produce cuando, por un lado, una sociedad ve gravado su beneficio empresarial y, por otro lado, el socio que recibe su parte del beneficio debe soportar un gravamen por el dividendo percibido.

7.5.3.2. Métodos para corregir la doble imposición

Los dos métodos principales para corregir la doble imposición internacional son la exención y la imputación:

- i. El método de la exención consiste en que el contribuyente no tiene que incluir en su base imponible las rentas que ya han sido objeto de gravamen. Se evita así que se produzca la doble imposición ya que el

Estado de residencia no grava las rentas de fuente extranjera, de manera que estas se gravan exclusivamente en el otro Estado. La LIS regula el método de la exención para dividendos y rentas derivadas de la transmisión de valores representativos de los fondos propios en su artículo 21, y para las rentas obtenidas en el extranjero a través de un establecimiento permanente en su artículo 22.

- ii. El método de la imputación o crédito fiscal consiste en una deducción en la cuota del impuesto pagado en el extranjero, es decir, la renta se somete a tributación en ambos Estados, pero en el Estado de residencia se permite la deducción de la cantidad pagada en el otro Estado. Dentro del método de la imputación podemos distinguir a su vez entre:
 - Imputación íntegra: El contribuyente se puede deducir en la cuota el total del impuesto pagado en el extranjero (sin limitación).
 - Imputación ordinaria o limitada: El contribuyente se puede deducir en la cuota el impuesto pagado en el extranjero con la siguiente limitación: la deducción no puede ser superior a la parte del impuesto que tiene que pagar en el Estado de residencia por la renta obtenida en el extranjero. La LIS contempla el método de imputación ordinaria en su artículo 31 (deducción para evitar la doble imposición jurídica) y en su artículo 32 (deducción para evitar la doble imposición económica).

7.5.3.3. La corrección de la doble imposición antes de 2015

Con anterioridad a la entrada en vigor de la LIS, la Comisión Europea había requerido a España la modificación de la normativa relativa al gravamen de los dividendos de empresas no residentes por considerarla discriminatoria respecto de los dividendos de empresas residentes.⁵²³ Para los ejercicios

⁵²³ Véase COMISIÓN EUROPEA, MEMO, Press Release Database, Bruselas, 20 de junio de 2013. Disponible en http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-583_en.htm (Último acceso: 03/12/2017).

fiscales anteriores al 1 de enero de 2015, el TRLIS contemplaba las siguientes normas relativas a la corrección de la doble imposición de dividendos:

1) La deducción por doble imposición interna del artículo 30 del TRLIS. El artículo 30 del TRLIS establecía para los dividendos o participaciones en beneficios procedentes de otras entidades residentes en España una deducción del 50% de la cuota íntegra correspondiente a la base imponible derivada de tales dividendos y participaciones en beneficios. No obstante, la deducción se elevaba hasta el 100% para los dividendos o participaciones en beneficios de entidades en las que el contribuyente tuviera un porcentaje de participación (directa o indirecta) igual o superior al 5%, siempre que este la mantuviera de manera interrumpida durante un año.⁵²⁴

2) La deducción para evitar la doble imposición internacional del artículo 32 del TRLIS. El artículo 32 del TRLIS establecía para dividendos o participaciones en los beneficios de entidades no residente en territorio español una deducción en la cuota íntegra del impuesto efectivamente pagado en el extranjero, proporcional al dividendo percibido. Para poder aplicar esta deducción, la norma exigía que la sociedad residente ostentara una participación (directa o indirecta) en el capital de la sociedad no residente del 5%, como mínimo, que debía mantener ininterrumpidamente durante un año.

3) La exención para evitar la doble imposición económica internacional del artículo 21 del TRLIS. Como alternativa a la deducción, el artículo 21 del TRLIS establecía en su apartado 1 una exención para los dividendos y participaciones en beneficios de entidades no residentes en territorio español cuando se cumplieran con los siguientes requisitos:

- Que la sociedad residente en territorio español perceptora de los dividendos ostentara una participación (directa o indirecta) en la

⁵²⁴ La norma establecía que el porcentaje de participación debía haberse mantenido de manera ininterrumpida durante el año anterior al día en que fuera exigible el beneficio distribuido o, en su defecto, que se mantuviera durante el tiempo necesario hasta completar un año.

sociedad no residente del 5%, como mínimo, y mantuviera dicha participación de manera ininterrumpida durante un año.⁵²⁵

- Que se hubiera soportado en el extranjero un impuesto similar o análogo al Impuesto sobre Sociedades español en el ejercicio fiscal en que se obtuvieron los beneficios distribuidos.⁵²⁶
- Que los beneficios distribuidos procedieran de actividades empresariales realizadas en el extranjero.

Como vemos, mientras que el artículo 30 del TRLIS contempla una deducción del 50% para los dividendos de entidades residentes sin exigir ningún porcentaje mínimo de participación, en el caso de los dividendos de entidades no residentes se exigía una participación mínima del 5% para poder aplicar tanto la deducción del artículo 32 como la exención del artículo 21 del TRLIS. Para corregir esta situación que generaba incompatibilidades con el Derecho comunitario, la LIS equipara el trato para los dividendos de entidades residentes y no residentes eliminando la deducción para la doble imposición interna que contemplaba el artículo 30 del TRLIS y estableciendo la exención como el método general para su corrección.

Para PONS,⁵²⁷ la introducción de la exención (nacional) para evitar la doble imposición en dividendos y plusvalías de fuente española y la paralela

⁵²⁵ Para el cómputo del plazo, la norma establecía que se tendría también en cuenta el período en que la participación hubiera sido poseída ininterrumpidamente por otras entidades pertenecientes al grupo de sociedades.

⁵²⁶ Se consideraba que se cumplía con este requisito cuando existiera un convenio de doble imposición entre España y el Estado de residencia de la sociedad participada, que incluyera una cláusula de intercambio de información. Por el contrario, se consideraba que no se cumplía con este requisito cuando la sociedad participada residiera en un paraíso fiscal, excepto que residiera en un Estado miembro de la Unión Europea y la sociedad residente en España pudiera acreditar que la constitución y operativa de la sociedad participada en el paraíso fiscal respondían a motivos económicos válidos y que ésta realizaba actividades empresariales.

derogación del sistema de imputación y deducción en cuota que existía con anterioridad para tales rentas provoca situaciones de imposición o sobreimposición de rentas que no ocurrían anteriormente, como en el caso de los inversores minoritarios, dada la distinta configuración de la antigua deducción (con posibilidad de aplicación parcial para participaciones inferiores al 5% de los fondos propios) y de la actual exención nacional (sin tal posibilidad).

7.5.3.4. La exención para evitar la doble imposición sobre dividendos tras la reforma de 2015

El artículo 21 de la LIS contempla la exención de los dividendos y participaciones en beneficios de entidades (residentes o no residentes) cuando se cumplan los siguientes requisitos:

- Que el contribuyente ostente una participación (directa o indirecta) de, por lo menos, un 5%⁵²⁸ o el valor de adquisición de la participación sea superior a los 20 millones de euros (siempre que la participación se mantenga de manera interrumpida durante un año).⁵²⁹

⁵²⁷ PONS, P. M., "Comentarios a la nueva exención para evitar la doble imposición en el Impuesto sobre Sociedades español: impacto en grupos españoles e internacionales y otros inversores", *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, Núm. 39, 2015, pág. 67. Disponible en: <https://www.uria.com/documentos/publicaciones/4615/documento/at04.pdf?id=5767> (Último acceso: 24/07/2018).

⁵²⁸ Nótese que en otros países europeos se exige un porcentaje de participación superior. En Alemania, por ejemplo, el artículo 8b de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG) exige que el contribuyente tenga un porcentaje mínimo de participación del 10% para que los dividendos percibidos por una sociedad estén exentos (al 95%). Antes de 2013 no se requería una participación mínima, pero esta fue fijada en el 10% a raíz de una sentencia del TJUE (asunto C-284/09).

⁵²⁹ En términos similares al TRLIS, la LIS establece que el contribuyente deberá haber poseído la participación de manera ininterrumpida durante el año anterior al día en que

- En el caso de dividendos procedentes de entidades no residentes, será necesario además haber soportado en el extranjero un impuesto de naturaleza idéntica o análoga al Impuesto sobre Sociedades español a un tipo nominal mínimo del 10%⁵³⁰ en el ejercicio en que se hayan obtenido los beneficios que se reparten o en los que se participa.

Con esta medida, al equiparar el trato para los dividendos de entidades residentes y no residentes, el legislador español adapta la norma española al marco comunitario a la vez que busca favorecer la competitividad y la internacionalización de las empresas españolas.⁵³¹

sea exigible el beneficio distribuido, o bien, deberá mantenerla posteriormente durante el tiempo necesario para completar el año. Además, para el cómputo del plazo, la norma establece que se tendrá también en cuenta el período en que la participación haya sido poseída ininterrumpidamente por otras entidades que formen parte del grupo de sociedades.

⁵³⁰ Resulta interesante llamar la atención sobre el hecho de que el 10% se corresponde con el tipo nominal del Impuesto sobre Sociedades más bajo existente en la Unión Europea. Con un tipo del 10%, Bulgaria es el Estado miembro de la UE-28 con el menor tipo del Impuesto sobre Sociedades. Como señala GARCÍA VALERO, mediante el establecimiento de un tipo de gravamen mínimo del 10% se introduce un criterio objetivo que debería ayudar a evitar la controversia generada con la norma anterior a la hora de dilucidar lo que se debería considerar un impuesto de naturaleza o análoga al Impuesto sobre Sociedades español. Véase GARCÍA VALERO, A., "El impuesto sobre sociedades en España", en DURÁN, J. M. y ESTELLER, A. (Eds.): *Impuesto sobre sociedades, ¿quo vadis? Una perspectiva europea*, Universidad de Barcelona, Barcelona, 2018, pág. 66.

⁵³¹ En palabras de CALVO VERGEZ: "Este nuevo mecanismo de exención constituye un instrumento de indudable relevancia para favorecer la competitividad y la internacionalización de las empresas españolas." Véase "Principales novedades del Impuesto sobre Sociedades para el ejercicio 2015", *Aranzadi digital*, Núm. 1, 2016 (BIB 2016\3287), pág. 8.- Como apunta GARCÍA VALERO, al favorecer la repatriación de dividendos sin coste fiscal, el tratamiento de las rentas internacionales recogido en la LIS se configura como un instrumento fundamental para la internacionalización de

7.5.4. El régimen de consolidación fiscal para los grupos de sociedades

Otra novedad de gran calado introducida por la LIS fue la modificación del régimen de consolidación fiscal para los grupos de sociedades. Con el objetivo de adaptarse a las exigencias comunitarias, la LIS permite la consolidación horizontal entre las sociedades de un mismo grupo residentes en España en los casos en los que la sociedad dominante no sea residente, así como la consolidación indirecta cuando el porcentaje mínimo de participación de la sociedad dominante sea alcanzado a través de sociedades intermedias no residentes.

7.5.4.1. El régimen de consolidación fiscal antes de 2015 y su incompatibilidad con el Derecho comunitario

El artículo 67 del TRLIS definía el «grupo fiscal» como el conjunto de sociedades anónimas, limitadas y comanditarias por acciones, residentes en territorio español, formado por una sociedad dominante con una participación mínima, directa o indirecta, del 75% del capital de la(s) sociedad(es) dependiente(s). Este porcentaje de participación se fijaba en el 70% cuando las sociedades cotizaran en un mercado regulado. Como señala PÉREZ ROYO,⁵³² para que existiera un grupo fiscal resultaba imprescindible que la sociedad dominante cumpliera con el requisito de residencia en el territorio español. No obstante, si se trataba de una de las sociedades dependientes la que no tenía su residencia en territorio español, el grupo fiscal podía seguir existiendo, pero dicha sociedad quedaba excluida del régimen de consolidación fiscal.

Además, el artículo 69 del TRLIS (relativo a la determinación del dominio indirecto) establecía que para que una sociedad indirectamente participada

las empresas españolas. Véase GARCÍA VALERO, A., “El impuesto sobre sociedades en España”, *op. cit.*, pág. 54.

⁵³² PEREZ ROYO, F. (Dir.), *Curso de derecho tributario. Parte especial*, Ed. Tecnos, Madrid, 2013, pág. 511.

podiera integrarse en el grupo fiscal, todas las sociedades intermedias deberían formar parte del mismo.

Esta configuración de la norma entrañaba problemas respecto de su compatibilidad con el Derecho comunitario puesto que el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) se había pronunciado en varias sentencias⁵³³ sobre la incompatibilidad con la libertad de establecimiento de las siguientes limitaciones a la consolidación fiscal:

- La limitación a la consolidación fiscal entre las sociedades “hermanas” residentes en un Estado miembro en los casos en que la sociedad dominante es residente en otro Estado miembro diferente (consolidación horizontal).
- La limitación a la consolidación fiscal entre las sociedades residentes en un Estado miembro en los casos en que el porcentaje mínimo de participación de la sociedad dominante es conseguido mediante sociedades intermedias residentes en otros Estados miembros (consolidación indirecta).

7.5.4.2. El régimen de consolidación fiscal tras la reforma de 2015

La LIS introduce una modificación sustancial al régimen de consolidación fiscal para los periodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2015 en los casos en los que la sociedad dominante no es residente en España (consolidación horizontal), y en los casos en los que el porcentaje mínimo de participación de la sociedad dominante se alcanza a través de sociedades intermedias (consolidación indirecta):

a) Consolidación horizontal. El artículo 58 de la LIS permite la consolidación horizontal entre sociedades residentes en territorio español — aunque la sociedad dominante no sea residente en España— siempre que la sociedad dominante esté sujeta a un impuesto idéntico o análogo al Impuesto

⁵³³ Véase las sentencias del TJUE de 27 de noviembre de 2008 (asunto C-418/07) y de 12 de junio de 2014 (asuntos acumulados C-39/13 a C-41/13).

sobre Sociedades español y no sea residente en un paraíso fiscal. Para ello, la sociedad dominante deberá poseer una participación mínima, directa o indirecta, del 75% (70% en el caso de sociedades que coticen en bolsa) sobre las sociedades dependientes residentes en territorio español y la mayoría de los derechos de voto durante todo el periodo impositivo. Con esta medida, la norma española se adapta al Derecho comunitario y se adelanta a otros Estados miembros como Alemania, país que no contempla la consolidación horizontal en su legislación.⁵³⁴

Llegados a este punto, resulta imprescindible señalar la resolución del 8 de marzo de 2018 del Tribunal Económico-Administrativo Central (TEAC) que da luz verde a la consolidación horizontal en el Impuesto sobre Sociedades entre las sociedades hermanas residentes dependientes de una entidad no residente con anterioridad al 1 de enero de 2015 (fecha de entrada en vigor de la LIS) a tenor de la sentencia del Tribunal de Justicia de Unión Europea (TJUE) de 12 de junio de 2014 (asunto C-40/13), donde el TJUE considera que los artículos 49 y 54 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) “*deben interpretarse en el sentido de que se oponen a una normativa*

⁵³⁴ Desde 2013, la norma alemana establece que una sociedad dependiente con la sede de dirección efectiva en Alemania —por tanto sujeta al impuesto de sociedades alemán— y la sede social en otro Estado miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo (antes de la reforma de 2013, una sociedad dependiente debía tener tanto la sede de dirección efectiva como la sede social en Alemania) puede integrarse en el grupo fiscal (*Organschaft*), pero la sociedad dominante del grupo debe ser obligatoriamente una sociedad sujeta al Impuesto sobre Sociedades alemán o bien el establecimiento permanente de una sociedad extranjera que esté sujeta a tributación en Alemania (consolidación vertical). Por tanto, vemos que la norma alemana solo contempla la consolidación vertical entre una sociedad residente en Alemania (o un establecimiento permanente) y sus sociedades dependientes, y deja fuera la consolidación horizontal entre las sociedades dependientes residentes en territorio alemán en los casos en que la sociedad dominante es residente en otro Estado miembro. Véase el artículo 14 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

de un Estado miembro en virtud de la cual se concede un régimen de unidad fiscal única a una sociedad matriz residente que controla determinadas filiales residentes, pero se excluye para sociedades hermanas residentes cuya sociedad matriz común no tiene su domicilio social en ese Estado miembro ni cuenta en él con un establecimiento permanente.”

En su resolución de 8 de marzo de 2018, el TEAC se ocupa del caso de tres sociedades residentes en España, controladas por una sociedad holandesa, que solicitan aplicar el régimen de consolidación fiscal en los ejercicios 2011-2014. Estas tres sociedades presentaron autoliquidaciones en régimen de tributación individual en el Impuesto sobre Sociedades para los periodos impositivos 2011-2014, pero posteriormente presentaron una solicitud de rectificación de estas autoliquidaciones requiriendo la aplicación del régimen de consolidación fiscal en dichos ejercicios. La respuesta de la Administración tributaria fue negativa ya que, como hemos analizado anteriormente, el artículo 67 del TRLIS (aplicable para dichos periodos) impedía tributar en el régimen de consolidación fiscal a las sociedades hermanas residentes en España participadas directa o indirectamente por una sociedad residente en otro Estado miembro de la Unión Europea. Ante la negativa de la Administración, las sociedades decidieron interponer reclamaciones ante el TEAC.

La cuestión que se le plantea al TEAC no es la posible aplicación retroactiva del artículo 58 de la LIS, sino la inaplicación del artículo 67 del TRLIS por ser contrario al Derecho comunitario. Efectivamente, como se pone de manifiesto en la resolución, *“resulta evidente que el artículo 67 del TRLIS atentaba contra el principio de libertad de establecimiento, en la medida en que permitía tributar bajo el régimen de consolidación en el IS a dos entidades españolas hermanas participadas por una matriz común residente en dicho territorio, y por el contrario, no permitía, aplicar el mencionado régimen especial cuando las entidades españolas hermanas estaban participadas por una matriz común residente en otro estado miembro.”* Por consiguiente, por aplicación de los principios de efecto directo y primacía del Derecho comunitario, el TEAC considera que: i) procede la solicitud de rectificación presentada por las sociedades, y ii) al quedar sin efecto el requisito de que las sociedades

hermanas no pueden consolidar cuando están controladas por una sociedad matriz no residente en territorio español, resultaría aplicable el régimen de consolidación fiscal entre las sociedades hermanas siempre y cuando se cumplan las condiciones establecidas en los artículos 64 y siguientes del TRLIS.

b) Consolidación indirecta. El artículo 60 de la LIS, relativo a la determinación del dominio y de los derechos de voto en las participaciones indirectas, elimina la exigencia de que las sociedades intermedias se integren en el grupo fiscal que exigía el TRLIS.⁵³⁵ De esta manera, las sociedades participadas indirectamente a través de sociedades intermedias no residentes en España podrán formar parte del grupo fiscal con la nueva regulación.

7.5.5. El régimen de transparencia fiscal internacional (normas CFC)

Las normas sobre sociedades extranjeras controladas o normas CFC (*Controlled Foreign Corporation*) se encuentran recogidas en los ordenamientos jurídicos de muchos países, entre los que se encuentra España. Antes de la reforma de 2015, las normas CFC estaban contempladas en la legislación española en el artículo 107 del TRLIS, relativo al régimen de transparencia fiscal internacional. La LIS mantiene los requisitos básicos del TRLIS para la aplicación de las normas CFC en España, pero introduce una novedad importante al establecer un régimen diferenciado dependiendo de si la sociedad extranjera controlada dispone o no de sustancia económica, es decir, los medios materiales y personales necesarios para la realización de sus operaciones.

⁵³⁵ En el caso alemán, para las participaciones indirectas, la norma exige que la sociedad dominante ostente una participación que le otorgue la mayoría de los derechos de voto en cada sociedad intermedia.

7.5.5.1. Rasgos generales de las normas CFC

La finalidad de las normas CFC es evitar que se utilicen sociedades no residentes (constituidas en lugares de baja o nula tributación) como instrumentos para trasladar beneficios hacia otras jurisdicciones con menores cargas fiscales que el propio país de residencia. Para ello, las normas CFC establecen la atribución de ciertas rentas obtenidas por la sociedad extranjera controlada a la sociedad matriz, la cual tendrá que tributar por ellas según la legislación tributaria y los tipos impositivos de su Estado de residencia. Aunque las normas CFC pueden variar sustancialmente de unos países a otros, BRÄUTIGAM, SPENGLER y STREIF⁵³⁶ identifican ciertos rasgos comunes que se repiten en el panorama internacional:

- a) Relativos al control. Un requisito muy extendido para la aplicación de las normas CFC en el panorama internacional es que la sociedad matriz controle, como mínimo, el 50% del capital social de la sociedad extranjera. Este es el caso en España y Alemania.⁵³⁷
- b) Relativos a la determinación de las rentas. Existen dos enfoques básicos para determinar las rentas a las que resultarán de aplicación las normas CFC:
 - El enfoque de la entidad (*entity approach*). Bajo este enfoque las normas CFC resultan de aplicación a todas las rentas generadas por la sociedad extranjera controlada. Como analizaremos más

⁵³⁶ BRÄUTIGAM, R., SPENGLER, C. y STREIF, F., *Decline of CFC Rules and Rise of IP Boxes: How the European Court of Justice Affects Tax Competition and Economic Distortions in Europe*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Discussion Paper, Núm. 15-055, agosto de 2015, pág. 5. Disponible en: <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp15055.pdf> (último acceso: 20/03/2018).

⁵³⁷ Para el caso alemán, véase el artículo 7, apartado 2, de la Ley de fiscalidad exterior (*Gesetz über die Besteuerung bei Auslandsbeziehungen*) de 8 de septiembre de 1972 (BGBl. I 1972, 1713), modificada por el artículo 6 de la Ley de 19 de julio de 2016 (BGBl. I 2016, 1730); y para España, véase el artículo 100, apartado 1, letra a, de la LIS.

adelante, este es el enfoque que recoge la LIS para los casos en los que la sociedad extranjera controlada carece de sustancia económica.⁵³⁸

- El enfoque de la transacción (*transactional approach*) restringe la aplicación de las normas CFC a las rentas pasivas, tales como cánones e intereses. Encontramos este enfoque en las normas CFC alemanas⁵³⁹ y en la legislación española en los casos en los que la sociedad extranjera controlada tiene sustancia económica.⁵⁴⁰
- c) Relativos a la determinación de qué se considera una jurisdicción de baja o nula tributación. Los países suelen fijar un nivel mínimo de tributación por debajo de cual las normas CFC resultan de aplicación y/o listas negras/blancas de países. En el caso alemán se establece que las normas CFC resultarán de aplicación cuando la sociedad extranjera controlada tribute a un tipo inferior al 25%⁵⁴¹ y en el caso español cuando esta soporte un gravamen inferior al 75% del que hubiera soportado en España,⁵⁴² lo que en la práctica se corresponde con un tipo mínimo del 18,75%.⁵⁴³

⁵³⁸ Véase el artículo 100, apartado 2, de la LIS.

⁵³⁹ El artículo 8, apartado 1, de la Ley de fiscalidad exterior (AstG) recoge una lista exhaustiva de las rentas que son consideradas activas a las que no les resulta de aplicación las normas CFC.

⁵⁴⁰ Véase el artículo 100, apartado 3, de la LIS.

⁵⁴¹ Véase el artículo 8, apartado 3, de la Ley de fiscalidad exterior (AstG).

⁵⁴² Véase el artículo 100, apartado 1, letra b, de la LIS.

⁵⁴³ Tras la reducción del tipo del Impuesto sobre Sociedades al 25%, la tributación mínima para la aplicación de las normas CFC se calcula como $25\% * 75\% = 18,75\%$.

7.5.5.2. La compatibilidad de las normas CFC con el Derecho comunitario

El Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) se pronunció en una sentencia de 12 de septiembre de 2006 (asunto C-196/04) sobre la compatibilidad de las normas CFC británicas con el Derecho comunitario. En este caso, la sociedad matriz del grupo Cadbury-Schweppes es residente en el Reino Unido y tiene dos filiales en Irlanda. Al estar constituidas en el Centro Internacional de Servicios de Dublín, estas tributan a un tipo reducido del 10%,⁵⁴⁴ lo que supone un nivel de tributación inferior al permitido en el sentido de las normas CFC británicas. Por tanto, en virtud de estas, a la sociedad matriz en el Reino Unido se le atribuyen las rentas pasivas obtenidas por sus filiales irlandesas.

Como se pone de manifiesto en la sentencia, la aplicación de las normas CFC a las filiales residentes en otro Estado miembro, cuyo nivel de tributación es inferior al Estado de residencia de la sociedad matriz, puede tener un efecto disuasorio para la creación, la adquisición o el mantenimiento de una filial en dicho Estado miembro y, por consiguiente, puede obstaculizar la libertad de establecimiento. No obstante, una norma nacional que restrinja la libertad de establecimiento puede estar justificada siempre y cuando se dirija a combatir montajes puramente artificiales y carentes de sustancia económica, cuya única pretensión sea la elusión fiscal. Por consiguiente, el TJUE considera que para que las normas CFC sean conformes al Derecho comunitario su aplicación deberá descartarse en los casos en que la filial esté realmente implantada en el Estado miembro de acogida y ejerza actividades económicas efectivas. Para ello, habrá que constatar la existencia de elementos objetivos y verificables,

⁵⁴⁴ Hasta 2010, la legislación irlandesa contemplaba un incentivo (*manufacturing relief*) que permitía a las sociedades tributar a un tipo reducido del 10%. Para más información, véase el epígrafe 9.3.1.1. *La evolución del tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades en Irlanda*

tales como locales, personal y equipos. Cuando al verificar la existencia de dichos elementos se deduzca que la filial no ejerce ninguna actividad económica efectiva en el territorio del Estado miembro de acogida, su constitución podrá ser considerada como un montaje puramente artificial (como sería en el caso de filiales “fantasma” o “pantalla”) y en consecuencia se podrán aplicar las normas CFC.

Como reacción a esta sentencia, la mayoría de los Estados miembros introdujeron en sus legislaciones una excepción a la aplicación de las normas CFC para los casos en los que la sociedad extranjera controlada estuviera implantada en otro Estado miembro. Por ejemplo, la legislación alemana establece que las normas CFC no resultarán de aplicación para las sociedades cuya sede o control se encuentre en otro Estado miembro o en el Espacio Económico Europeo (EEE) cuando se demuestre que estas ejercen una actividad empresarial real.⁵⁴⁵ En el caso español, se introdujo una excepción a la aplicación de las normas CFC en el apartado 15 del artículo 107 del TRLIS en virtud de la cual estas no resultarían de aplicación cuando la sociedad extranjera controlada residiera en otro Estado miembro, y se acreditara que: i) su constitución y operativa respondían a motivos económicos válidos, y ii) que esta llevaba a cabo actividades empresariales. Esta excepción ha sido mantenida en términos similares en el apartado 16 del artículo 100 de la LIS. Como vemos, a raíz de la sentencia Cadbury-Schweppes, la exclusión de las entidades con sustancia económica constituye una excepción obligada en las normas CFC en el ámbito comunitario así como un claro ejemplo de armonización negativa.⁵⁴⁶

⁵⁴⁵ Véase el artículo 8, apartado 2, de la Ley de fiscalidad exterior (AstG).

⁵⁴⁶ DE JUAN CASADEVALL, J. "La transparencia fiscal internacional en la Unión Europea", *Revista Quincena Fiscal*, Núm.15, 2018 (BIB 2018\11899), pág. 13.

7.5.5.3. Las normas CFC en la legislación española antes de 2015

Antes de la reforma de 2015, las normas CFC estaban contempladas en el artículo 107 del TRLIS, relativo al régimen de transparencia fiscal internacional. En base a este régimen, la sociedad residente en territorio español tendría que integrar en su base imponible determinadas rentas positivas obtenidas por una entidad no residente en España en base a dos requisitos básicos:

1. Que la sociedad residente ostentara (sola o junto con otras personas o entidades vinculadas) una participación igual o superior al 50% en el capital, los fondos propios, los resultados o los derechos de voto de la entidad extranjera.
2. Que la entidad extranjera soportara un gravamen inferior al 75% del que hubiera soportado en España.

El régimen de transparencia fiscal internacional no resultaba de aplicación a todas las rentas obtenidas por la sociedad extranjera controlada (salvo cuando la entidad extranjera fuera residente en un paraíso fiscal, en cuyo caso la norma establecía que todas sus rentas se someterían al régimen de transparencia fiscal), sino que se limitaba a:

- a) Los rendimientos derivados de bienes inmuebles, excepto cuando estos estuvieran afectos a una actividad económica o su uso hubiera sido cedido a entidades no residentes pertenecientes al mismo grupo e igualmente estuvieran afectos a una actividad económica.
- b) La participación en fondos propios de cualquier tipo de entidad y cesión a terceros de capitales propios.
- c) Las actividades crediticias, financieras, aseguradoras y de prestación de servicios realizadas con personas o entidades vinculadas residentes en territorio español cuando determinaran gastos fiscalmente deducibles en dichas entidades residentes.
- d) Las ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de los bienes y derechos arriba mencionados.

En base a estas normas, la sociedad residente en territorio español que ostentara el control sobre una sociedad no residente tendría que integrar en su base imponible (en proporción a su participación) las rentas positivas obtenidas por la sociedad extranjera controlada, excepto en los casos en los que la sociedad controlada fuera residente en otro Estado miembro y se acreditara que su constitución y operativa respondían a motivos económicos válidos y la sociedad llevaba a cabo actividades empresariales.

7.5.5.4. Las normas CFC tras la reforma de 2015

La LIS regula el régimen de transparencia fiscal internacional en su artículo 100. La nueva regulación mantiene los dos requisitos básicos que contemplaba el TRLIS para su aplicación:

1. Que la sociedad residente ostente (sola o junto con otras personas o entidades vinculadas) una participación igual o superior al 50% en el capital, los fondos propios, los resultados o los derechos de voto de la entidad extranjera.
2. Que la entidad extranjera soporte un gravamen inferior al 75% del que hubiera soportado en España. Con la bajada del tipo general al 25%, la tributación mínima se sitúa en el 18,75%.

Aunque estos requisitos no cambian, la LIS introduce una novedad de gran calado al establecer un régimen diferenciado dependiendo de si la sociedad extranjera controlada dispone o no de sustancia económica, es decir, de los medios materiales y personales necesarios para la realización de sus operaciones. Así, la nueva regulación contempla dos escenarios:

1) Cuando la sociedad extranjera controlada carezca de sustancia económica, es decir, no disponga de los medios materiales y personales necesarios para la realización de sus operaciones. En este caso, el legislador opta por el enfoque de la entidad, de manera que la totalidad de las rentas positivas obtenidas por la sociedad extranjera controlada deberán ser imputadas a la sociedad residente en España. Sin embargo, esta imputación no

se llevará a cabo cuando se acredite que la sociedad extranjera realiza sus operaciones con los medios materiales y personales de otra entidad del grupo no residente en España, o bien, que su constitución y operativa responden a motivos económicos válidos.

2) Cuando la sociedad extranjera controlada disponga de los medios materiales y personales necesarios para la realización de sus operaciones. En este caso, el legislador se decanta por el enfoque de la transacción de manera que a la sociedad residente en España solo se le imputarán ciertas rentas obtenidas por la sociedad extranjera controlada, como las procedentes de:

- a) La titularidad de bienes inmuebles o de derechos reales que recaigan sobre ellos —salvo cuando estos estén afectos a una actividad económica o su uso haya sido cedido a entidades no residentes pertenecientes al mismo grupo e igualmente estén afectos a una actividad económica.
- b) La participación en fondos propios de cualquier tipo de entidad y la cesión a terceros de capitales propios.
- c) Las operaciones de capitalización y seguro.
- d) La propiedad industrial e intelectual, asistencia técnica, bienes muebles, derechos de imagen y arrendamiento o subarrendamiento de negocios o minas.
- e) La transmisión de los bienes y derechos referidos en las letras anteriores que genere rentas.
- f) Los instrumentos financieros derivados, excepto aquellos designados para la cobertura de riesgos asociados con la realización de actividades económicas.
- g) Las actividades crediticias, financieras, aseguradoras y de prestación de servicios realizadas con personas o entidades vinculadas residentes en territorio español cuando determinen gastos fiscalmente deducibles en dichas entidades residentes.

Con el establecimiento de este régimen dual, como señalan EZQUERRA, ALONSO SALCEDO y CALDERON,⁵⁴⁷ la reforma de 2015 “resucita” el régimen de transparencia fiscal internacional, cuyo alcance era limitado antes de la entrada en vigor de la LIS, al ampliar su ámbito de aplicación incluyendo, por un lado, las rentas activas de las sociedades extranjeras controladas que carezcan de sustancia económica y, por otro lado, ciertas rentas no contempladas anteriormente por la norma, como las procedentes de las operaciones de capitalización y seguro, y las derivadas de la propiedad industrial e intelectual y la asistencia técnica cuando estas no hayan sido obtenidas en el desarrollo de una actividad económica.

7.5.6. El régimen de *patent box* español

Una de las tendencias más recientes de la fiscalidad empresarial en la Unión Europea es la proliferación de los regímenes de *patent box*. Dado que la propiedad intelectual es un activo móvil que puede trasladarse fácilmente desde el país donde se ha desarrollado —generalmente tras haberse beneficiado de generosos incentivos fiscales por los gastos de I+D— a otros países que ofrezcan una tributación más favorable para su explotación, los regímenes de *patent box*, cuya finalidad es reducir la tributación de las rentas procedentes de los activos de propiedad intelectual, han estado en el punto de mira de los legisladores en los últimos años como medio para mantener y/o atraer la innovación empresarial. Así, estos regímenes están ya presentes en países como el Reino Unido, Francia, Bélgica, Países Bajos, Hungría, Luxemburgo, Malta, Italia, Portugal, España e Irlanda. Para BRÄUTIGAM,

⁵⁴⁷ EZQUERRA, L., ALONSO SALCEDO, I. y CALDERON, J. M., *El ensanchamiento de la transparencia fiscal internacional en la nueva Ley del Impuesto sobre Sociedades*, Ernst & Young Abogados, 2015, pág. 1. Disponible en: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-el-ensanchamiento-de-la-transparencia-fiscal-internacional/\\$FILE/EY-el-ensanchamiento-de-la-transparencia-fiscal-internacional.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-el-ensanchamiento-de-la-transparencia-fiscal-internacional/$FILE/EY-el-ensanchamiento-de-la-transparencia-fiscal-internacional.pdf) (Último acceso: 15/09/2018).

SPENGLER y STREIF,⁵⁴⁸ la proliferación en la Unión Europea de los regímenes de *patent box* es una consecuencia directa de la sentencia Cadbury-Schweppes de 12 de septiembre de 2006 del TJUE de la que hemos hablado anteriormente, ya que estos regímenes no habrían sido introducidos en los Estados miembros si no se hubiera restringido la aplicación de las normas CFC a nivel comunitario.

Aunque el objetivo de promover la innovación empresarial es en sí positivo, los regímenes de *patent box* se ven asociados frecuentemente con prácticas fiscales perniciosas. Como señala GIL GARCÍA,⁵⁴⁹ el traslado de los beneficios por parte de las empresas multinacionales hacia otras jurisdicciones de baja o nula tributación constituye un problema global que erosiona la base imponible del Impuesto sobre Sociedades y genera una competencia desleal respecto de las sociedades que operan únicamente a escala nacional y no pueden llevar a cabo tales prácticas. Para dar respuesta a este problema, la OCDE publicó su “enfoque del nexo” para los regímenes de *patent box* dentro del proyecto BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*).

7.5.6.1. El Proyecto BEPS y el enfoque del nexo de la OCDE

A raíz del inicio de la crisis económica y financiera mundial, en un contexto marcado por los esfuerzos destinados a la consolidación de los presupuestos públicos, la necesidad de garantizar unos niveles de recaudación tributaria hizo que se pusiera el punto de mira en las prácticas de planificación fiscal agresiva de las empresas multinacionales, las cuales se aprovechan de

⁵⁴⁸ Véase BRÄUTIGAM, SPENGLER y STREIF, *Decline of CFC Rules and Rise of IP Boxes: How the European Court of Justice Affects Tax Competition and Economic Distortions in Europe*, *op. cit.*, pág. 21.

⁵⁴⁹ GIL GARCÍA, E.: “El *patent box* en la era post-BEPS: ¿futuro perfecto o incierto?”, en GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (Coord.): AA.VV.: *IV Encuentro de Derecho Financiero y Tributario* (3ª parte), Instituto de Estudios Fiscales, Núm. 15, 2016, pág. 59.

los vacíos legales⁵⁵⁰ y los desfases entre las legislaciones de los diferentes países en los que operan para eludir el pago de impuestos, erosionando así la base imponible del Impuesto sobre Sociedades. Como señala SÁNCHEZ-ARCHIDONA HIDALGO,⁵⁵¹ las empresas multinacionales consiguen minorar o vaciar las bases imponibles del Impuesto sobre Sociedades mediante el traslado de sus beneficios a territorios de nula o baja tributación a través de estrategias de planificación fiscal agresiva, a lo que también contribuye la existencia de determinados territorios con sistemas fiscales ventajosos que permiten una menor tributación. Como apunta BARCIELA PÉREZ,⁵⁵² algunas empresas se aprovechan de que las normas sobre fiscalidad empresarial ya no se ajustan al contexto actual para reorientar artificialmente sus beneficios hacia otros países con una fiscalidad más baja y reducir al mínimo su contribución fiscal global. De esta manera, algunas multinacionales rentables consiguen pagar un impuesto muy bajo sobre sus beneficios, mientras que la ciudadanía se ve fuertemente afectada por los esfuerzos de ajuste presupuestario.⁵⁵³

Ante la presión creciente en torno a la fiscalidad de las empresas multinacionales, a las cuales la opinión pública hacia responsables de la crisis financiera, el socavamiento de las economías domésticas y el colapso del

⁵⁵⁰ Como señala ÁLAMO CERRILLO, el marcado carácter nacional que caracteriza la actual configuración de los sistemas tributarios en los distintos Estados permite la existencia de numerosos vacíos legales, lo cuales pueden derivar, por un lado, en una doble imposición y, por otro, en la obtención de un trato fiscal ventajoso mediante la elusión o la evasión fiscal. Véase ÁLAMO CERRILLO, R., "Economía digital, responsabilidad social tributaria y erosión de las bases imponibles", *Revista Quincena Fiscal*, Núm.13, 2018 (BIB 2018\10227), pág. 2.

⁵⁵¹ SÁNCHEZ-ARCHIDONA HIDALGO, G., "La necesaria actualización del impuesto sobre sociedades", *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 8, 2018 (BIB 2018\8445), pág. 3.

⁵⁵² BARCIELA PÉREZ, J. A., "Medidas de buena gobernanza fiscal y planificación fiscal agresiva en la UE", *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 14, 2017 (BIB 2017\12527), pág. 1.

⁵⁵³ *Ibidem*.

Estado de bienestar, los dirigentes del G-20 comenzaran a expresar públicamente su rechazo hacia las prácticas fiscales abusivas de las empresas multinacionales.⁵⁵⁴ Ante esta situación, la OCDE publicó en febrero de 2013 su informe: “*Addressing Base Erosion and Profit Shifting*”, donde se identificaba el traslado de beneficios hacia el exterior como una fuente significativa de erosión de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades y se recomendaba la elaboración de un plan de acción a escala mundial. Dicho plan de acción: “*Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*”, conocido como Plan BEPS por sus siglas en inglés, fue publicado por la OCDE en julio de 2013. El Plan BEPS recoge 15 acciones contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficio a jurisdicciones de baja o nula tributación:

- Acción 1. Abordar los desafíos que supone la economía digital⁵⁵⁵ en el ámbito fiscal.⁵⁵⁶ Su objetivo es identificar los principales retos que

⁵⁵⁴ RAMOS ANGELES, J. A, "El Proyecto BEPS de la OCDE y el Mito del Fin de la Planificación Fiscal Internacional: Un Enfoque Crítico a Propósito de los Final Reports 2015", *Revista Derecho & Sociedad*, Núm. 45, octubre de 2015, pág. 383.

⁵⁵⁵ Como señala ÁLAMO CERRILLO, el entorno económico en el que operan las empresas (ya sean grandes o pequeñas) ha pasado de ser nacional (o incluso local) a global, como consecuencia del proceso de desregularización y liberalización de los mercados durante las dos últimas décadas junto con el desarrollo y la expansión de la economía digital, la cual permite a las empresas emplear las nuevas tecnológicas para incrementar el número de clientes potenciales, conseguir presencia virtual en otros países y mejorar su eficiencia. Véase ÁLAMO CERRILLO, R., "Economía digital, responsabilidad social tributaria y erosión de las bases imponibles", *op. cit.*, pág. 1.

⁵⁵⁶ Para ÁLAMO CERRILLO, la obsolescencia de los actuales sistemas tributarios — que fueron desarrollados con anterioridad a la revolución digital y, por tanto, son válidos para las transacciones comerciales tradicionales, pero inadecuados para las operaciones comerciales electrónicas— hace que existan vacíos legales que son utilizados para eludir y evadir impuestos, mermando así los ingresos públicos y contribuyendo negativamente al crecimiento económico. Véase ÁLAMO CERRILLO, R., "Economía digital, responsabilidad social tributaria y erosión de las bases imponibles", *op. cit.*, pág. 6.

plantea la economía digital para la aplicación de las normas fiscales en el ámbito internacional de cara a desarrollar mecanismos para hacerles frente.

- Acción 2. Neutralizar los efectos de los mecanismos híbridos.
- Acción 3. Fortalecer las normas CFC (*Controlled Foreign Companies*).
- Acción 4. Limitar la erosión de la base imponible mediante la deducción de intereses y otros gastos financieros.
- Acción 5. Combatir las prácticas fiscales perniciosas teniendo en cuenta la transparencia y la sustancia (relativa a los regímenes de *patent box*).
- Acción 6. Impedir la utilización abusiva de convenios.
- Acción 7. Impedir que se eluda de manera artificiosa la condición de establecimiento permanente.
- Acciones 8 a 10. Asegurar que los resultados en los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor. Su objetivo es desarrollar reglas que se ocupen del traslado de intangibles, riesgos y capital entre miembros de un grupo.
- Acción 11. Establecer metodologías para la recopilación de datos sobre la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios así como las acciones para hacerles frente.
- Acción 12. Requerir a los contribuyentes que revelen sus mecanismos de planificación fiscal agresiva. Su objetivo es desarrollar recomendaciones para el diseño de normas de declaración obligatorias para transacciones o estructuras abusivas.
- Acción 13. Reexaminar la documentación sobre precios de transferencia. Su objetivo es desarrollar normas relativas a la documentación sobre precios de transferencia para incrementar la transparencia hacia la administración tributaria.
- Acción 14. Hacer más eficaces los mecanismos de resolución de controversias.

- Acción 15. Desarrollar un instrumento multilateral diseñado para dar un enfoque innovador a los temas relativos a la tributación internacional en consonancia con la naturaleza cambiante de la economía global y la necesidad de adaptarse a su rápida evolución.⁵⁵⁷

Tras un amplio periodo de consulta, la OCDE publicó sus informes finales en octubre de 2015. El informe final relativo a la acción 5: “Combatir las prácticas fiscales perniciosas, teniendo en cuenta la transparencia y la sustancia” recoge el llamado enfoque del nexo para los regímenes de *patent box*.⁵⁵⁸ El objetivo de este enfoque es favorecer a las empresas que desarrollan directamente una actividad innovadora sustancial frente a aquellas empresas que subcontratan o adquieren los activos intangibles de terceros. Según este enfoque, un régimen de *patent box* no es considerado pernicioso si existe un nexo entre los gastos de desarrollo del activo de propiedad intelectual y las rentas que genera. Como señala GIL GARCÍA,⁵⁵⁹ la adecuación de los regímenes de *patent box* al enfoque del nexo de la OCDE no implica que estos sean sinónimos de buenas prácticas en términos de eficiencia y efectividad, pero se asegura que el beneficio fiscal queda ligado a la existencia de una actividad de I+D+i subyacente. Para determinar esta condición, la OCDE establece la siguiente fórmula:

⁵⁵⁷ Véase OCDE, *Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios*, OECD Publishing, París, 2014, pp. 33-40. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264207813-5-es> (Último acceso: 11/10/2018).

⁵⁵⁸ OCDE, *Combatir las prácticas fiscales perniciosas, teniendo en cuenta la transparencia y la sustancia, Acción 5 – Informe final 2015*, Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios, OECD Publishing, París, 2016.

⁵⁵⁹ GIL GARCÍA, E., "Una nota sobre la propuesta de modificación de la Directiva de Intereses y Cánones", *Crónica Tributaria: Boletín de actualidad*, Núm. 1, 2016, pág. 30.

$$\frac{\text{Gastos elegibles incurridos en el desarrollo del activo de PI}}{\text{Gastos totales incurridos en el desarrollo del activo de PI}} \times \text{Total de la renta derivada del activo de PI} = \text{Renta sujeta a incentivos fiscales}$$

Donde:

- Los activos de propiedad intelectual (PI) que pueden beneficiarse de los incentivos fiscales serán patentes u otros activos equivalentes (como el software), siempre que estos se puedan registrar. Quedan excluidos los activos de carácter comercial o de marketing, como las marcas.
- Dentro de los gastos elegibles no podrán incluirse los gastos relacionados con las actividades de I+D externalizadas a partes vinculadas, pero sí los gastos de las actividades de I+D de partes no vinculadas (otras empresas, universidades, etc.) tanto si estas se encuentran o no en la misma jurisdicción fiscal que el contribuyente. No obstante, para no penalizar en exceso a aquellas empresas que adquieran propiedad intelectual o externalicen sus actividades de I+D a partes vinculadas, la OCDE contempla un incremento del 30% de los gastos elegibles siempre que: i) la empresa haya contabilizado y mantenga un registro de los gastos no elegibles, y ii) la cantidad incrementada de los gastos elegibles no exceda del total de gastos del contribuyente.
- Los gastos totales serán los gastos elegibles más los gastos de externalización a partes vinculadas y los costes de adquisición.

Como analizaremos más adelante, países como España e Irlanda⁵⁶⁰ ya han adaptado sus regímenes de *patent box* al enfoque del nexo de la OCDE.

⁵⁶⁰ Para un análisis detallado del régimen de *patent box* en Irlanda, véase el epígrafe 9.3.3. *El régimen de patent box irlandés*.

7.5.6.2. La reducción de las rentas procedentes de determinados activos intangibles del artículo 23 del TRLIS

El régimen de *patent box* español fue introducido en el TRLIS a través de la disposición adicional octava de la Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea. Con efectos para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2008, el artículo 23 del TRLIS establecía una reducción del 50% para los ingresos procedentes de la cesión del derecho de uso o de explotación de determinados activos intangibles —patentes, dibujos o modelos, planos, fórmulas o procedimientos secretos, derechos sobre informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas; excluyendo expresamente las marcas, las obras literarias, artísticas o científicas (incluidas las películas cinematográficas), los derechos personales susceptibles de cesión (como los derechos de imagen), los programas informáticos, y los equipos industriales, comerciales o científicos— creados por el propio contribuyente. Esta reducción resultaba aplicable hasta que los ingresos procedentes del activo intangible superaran el coste de desarrollo del mismo multiplicado por 6 (siempre que se cumplieran una serie de requisitos).

En 2013, como parte de las medidas encaminadas a favorecer el tejido empresarial en tiempos económicos adversos, el artículo 26 Dos de Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, modificó el artículo 23 del TRLIS estableciendo una reducción del 60% (en lugar del 50%) de las rentas netas⁵⁶¹ (en vez de los ingresos brutos) procedentes de la cesión del derecho de uso o de explotación

⁵⁶¹ Definidas como la diferencia positiva entre los ingresos del ejercicio procedentes de la cesión del derecho de uso o de explotación de los activos y las cantidades que sean deducidas en el mismo por amortizaciones, deterioros y gastos del ejercicio directamente relacionados con el activo cedido. Para activos no reconocidos en el balance de la entidad, las rentas se definen como el 80% de los ingresos procedentes de la cesión del activo.

de determinados activos intangibles⁵⁶² creados por el propio contribuyente en, al menos, un 25% de su coste para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2013.⁵⁶³ Como novedad, se establecía además que se podrían beneficiar de este incentivo las rentas derivadas de la transmisión de los activos intangibles, siempre que la transmisión fuera a empresas que no pertenecieran al mismo grupo.⁵⁶⁴

7.5.6.3. La reducción de las rentas procedentes de determinados activos intangibles del artículo 23 de la LIS

Aunque en un primer momento el artículo 23 de la LIS mantuvo el régimen de *patent box* español en términos similares al TRLIS,⁵⁶⁵ este sería revisado por el artículo 62 de la Ley 48/2015, de 29 de octubre, de

⁵⁶² Se mantiene su aplicación a las patentes, los dibujos o modelos, planos, las fórmulas o los procedimientos secretos, los derechos sobre informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas; y se siguen excluyendo las marcas, las obras literarias, artísticas o científicas (incluidas las películas cinematográficas), los derechos personales susceptibles de cesión (como los derechos de imagen), los programas informáticos, y los equipos industriales, comerciales o científicos.

⁵⁶³ De esta manera, ya no resulta necesario que la sociedad haya creado íntegramente los activos intangibles y resulta suficiente que esta haya incurrido en un 25% de su coste, lo que contribuye a otorgar una mayor flexibilidad al régimen del *patent box* al ampliar el número de supuestos en los que el contribuyente podrá beneficiarse de este incentivo. Véase CALVO VÉRGEZ, J., "El régimen fiscal aplicable en el Impuesto sobre Sociedades a las rentas procedentes de determinados activos intangibles. El denominado Patent Box", *op. cit.*, pp. 8-9.

⁵⁶⁴ De acuerdo a la definición de grupo mercantil del artículo 42 del Código de Comercio.

⁵⁶⁵ Con la salvedad de que se elimina la mención al cálculo de las rentas de los activos no reconocidos en el balance de la entidad como el 80% de los ingresos procedentes de la cesión del activo, de manera que estos se equiparan al resto.

Presupuestos Generales del Estado para el año 2016, con efectos a partir de 1 de julio de 2016, para adaptar la norma española al enfoque del nexo de la OCDE. Tras la revisión, el artículo 23.1 de la LIS establece una reducción de las rentas procedentes de determinados activos intangibles en el porcentaje que resulte de multiplicar por 60% el ratio de gastos del enfoque del nexo:

$$\frac{\text{Gastos elegibles + incremento del 30\%}}{\text{Gastos totales}} \times 60\% = \text{\% de reducción de las rentas derivadas de los activos intangibles}$$

Donde:

- Los activos intangibles serán las patentes, los dibujos o modelos, los planos, las fórmulas o los procedimientos secretos, y las informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas (*know-how*). Quedan excluidas las marcas, las obras literarias, artísticas o científicas (incluidas las películas cinematográficas), los derechos personales susceptibles de cesión (como los derechos de imagen), los programas informáticos, y los equipos industriales, comerciales o científicos. Vemos aquí que la norma española no se ajusta completamente al enfoque del nexo de la OCDE al incluir el *know-how* de la empresa, ya que este tipo de activos no se puede patentar.
- Los gastos elegibles serán los gastos de creación del activo intangible directamente soportados por la sociedad (incluyendo los gastos de subcontratación con terceros no vinculados, pero no la subcontratación con partes vinculadas). Quedan expresamente excluidos los gastos financieros, las amortizaciones de inmuebles y cualquier otro gasto no relacionado directamente con la creación del activo.⁵⁶⁶ Tras aplicar el

⁵⁶⁶ Como apunta GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ, la exclusión expresa de los gastos financieros, las amortizaciones de inmuebles y otros gastos no relacionados

incremento del 30%, los gastos elegibles no podrán ser mayores que los gastos totales.

- Los gastos totales serán los gastos en los que la sociedad haya incurrido de manera directa para la creación del activo más los gastos de subcontratación a partes vinculadas y los gastos de adquisición del activo.
- Las rentas que se podrán beneficiar de la reducción serán aquellas procedentes de la cesión del derecho de uso o de explotación de los activos intangibles y las derivadas de su transmisión a entidades no vinculadas. Las rentas por la cesión de activos se definen como la diferencia positiva entre los ingresos del ejercicio procedentes de la cesión y las cantidades deducidas en el ejercicio por depreciaciones y amortizaciones del activo cedido y otros gastos del ejercicio directamente relacionados con el activo.

De esta manera se modifica la forma de cálculo del incentivo al establecer que el porcentaje de reducción del 60% será ponderado mediante un coeficiente que se corresponde con el ratio de gastos definido en el enfoque del nexo de la OCDE (gastos elegibles + incremento del 30% / gastos totales), lo que viene a sustituir al antiguo requisito que exigía que los activos intangibles hubieran sido creados por el propio contribuyente, como mínimo, en un 25% de su coste. Como señala GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ,⁵⁶⁷ aunque se elimina la exigencia de que la entidad cedente haya participado en, al menos, un 25% del coste y este porcentaje no se establece como un requisito fijo a partir de julio de 2016, se siguen teniendo en cuenta los gastos directamente soportados por la sociedad en la creación del activo al incluir en

directamente con la creación del activo supone un cambio respecto de la norma anterior, la cual no excluía específicamente estos gastos. Véase GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ, M. J.: *La financiación empresarial. Tributación de la empresa y del inversor*, Tirant lo Blanch, 2017, pág. 233.

⁵⁶⁷ Véase GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ, M. J.: *La financiación empresarial. Tributación de la empresa y del inversor*, op. cit., pág. 232.

el numerador del coeficiente de ponderación la inversión propiamente realizada por la entidad cedente. Para GARCÍA-TORRES FÉRNANDEZ, el efecto de este cambio es importante, ya que las sociedades con una inversión inferior al 25% podrán beneficiarse ahora del incentivo. No obstante, cabe hacer hincapié en que cuanto menores sean los gastos directamente soportados por el contribuyente en la creación del activo en relación a los gastos totales, menor será el porcentaje de la reducción al que este tendrá derecho.

Para que el contribuyente pueda beneficiarse de la reducción, la norma establece además una serie de condiciones:

- i) Con respecto al cesionario. Se estipula que:
 - El cesionario deberá usar los derechos de uso o explotación en el desarrollo de una actividad económica.
 - Si el cesionario está vinculado al cedente, el uso de los derechos no podrá materializarse en entregas de bienes o prestaciones de servicios que generen gastos fiscalmente deducibles para el cedente.
 - El cesionario no podrá residir en un paraíso fiscal ni en un país o territorio de baja tributación a no ser que este se encuentre en un Estado miembro de la Unión europea y se acrediten: i) motivos económicos válidos, y ii) el desarrollo de una actividad económica.
- ii) Con respecto al contrato de cesión. Si incluye prestaciones accesorias de servicios, se deberá especificar la contraprestación correspondiente a tales servicios.
- iii) Con respecto al cedente. Este deberá llevar un registro contable donde se recojan los ingresos y gastos directos de los activos intangibles objeto de cesión.

La Ley 6/2018, de 3 de julio, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2018, modificó nuevamente el régimen de *patent box* español con

efectos para los periodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2018. La nueva redacción del artículo 23 dada por la Ley 6/2018 mantiene la fórmula de cálculo y los requisitos exigidos para su aplicación, pero introduce ciertas novedades respecto de los activos intangibles incluidos en la norma y las rentas que se pueden beneficiar de la reducción:

a) Activos intangibles. Tras la revisión de la Ley 6/2018, la reducción se aplicará a las rentas de las patentes, los modelos de utilidad, los certificados complementarios de protección de medicamentos y de productos fitosanitarios, los dibujos y modelos legalmente protegidos, y el software avanzado registrado. Por tanto, se quedan fuera los planos, las fórmulas o los procedimientos secretos, y los derechos sobre informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas (todos ellos contemplados en la versión anterior de la norma); pero, a cambio, se incluyen los modelos de utilidad, los certificados complementarios de protección de medicamentos y de productos fitosanitarios, y el software avanzado registrado. Con estos cambios el legislador español busca ceñirse al enfoque del nexo de la OCDE, que limita la aplicación de los regímenes de *patent box* a las patentes u otros activos funcionalmente equivalentes, siempre que estos estén legalmente protegidos y estén sujetos a procesos similares de autorización y registro.⁵⁶⁸

b) Rentas. Con la nueva redacción dada por la Ley 6/2018, las rentas positivas que se pueden beneficiar de la reducción son definidas como “*los ingresos procedentes de la cesión del derecho de uso o de explotación de los activos y las rentas positivas procedentes de su transmisión, que superen la suma de los gastos incurridos por la entidad directamente relacionados con la creación de los activos que no hubieran sido incorporados al valor de los activos, de las cantidades deducidas por aplicación del artículo 12.2 [de la LIS, relativo a las amortizaciones] en relación con los activos, y de aquellos gastos directamente relacionados con los activos, que se hubieran integrado en la base imponible.*”

⁵⁶⁸ OCDE, *Combatir las prácticas fiscales perniciosas, teniendo en cuenta la transparencia y la sustancia, Acción 5 – Informe final 2015*, op. cit., pág. 28.

La norma establece además que cuando la sociedad obtenga rentas negativas (al ser los gastos superiores a los ingresos) en un ejercicio y en ejercicios anteriores esta hubiera obtenido rentas positivas que se hubieran beneficiado de la reducción, la renta negativa del ejercicio se reducirá en el porcentaje calculado conforme a la fórmula del artículo 23.1 de la LIS, siempre que las rentas negativas no superen el importe de las rentas positivas de los ejercicios anteriores aplicando la reducción. El exceso será integrado en su totalidad en la base imponible del impuesto y, en este caso, las rentas positivas obtenidas en un ejercicio posterior se integrarán también en su totalidad hasta dicho importe, siendo posible aplicar al exceso el porcentaje obtenido según la fórmula del artículo 23.1 de la LIS. Esto supone un cambio sustancial respecto de la norma anterior, ya que hasta la aprobación de la Ley 6/2018 no se tenían en cuenta las rentas (positivas o negativas) obtenidas por el contribuyente en otros ejercicios.

Para TURRADO,⁵⁶⁹ la exclusión de ciertos activos intangibles no susceptibles de registro, como los derechos sobre informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas, comúnmente conocidos como *know-how*, es positiva en tanto que se elimina así la incertidumbre y/o litigiosidad en torno a tales activos. Además, para esta autora, la inclusión expresa de modelos de utilidad y certificados complementarios de protección de medicamentos y de productos fitosanitarios es una modificación “digna de alabanza”, ya que se venían realizando inversiones significativas en este tipo de activos intangibles sin poder beneficiarse de este incentivo fiscal.

⁵⁶⁹ TURRADO, M., "Patent box: otra batería de novedades", *Cinco Días*, 13 de julio de 2018. Disponible en: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/07/13/legal/1531465400_329435.html (último acceso: 03/12/2018).

CAPÍTULO 8: LA FISCALIDAD EMPRESARIAL EN ALEMANIA

8.1. INTRODUCCIÓN

Desde mediados de la década de los 90, la economía alemana había crecido por debajo de la media de la Unión Europea debido principalmente a la debilidad de la demanda interna. El sentimiento general en Alemania era que los impuestos, especialmente los que recaían sobre la renta de las personas físicas y las sociedades, eran demasiado altos y disminuían los incentivos para trabajar, ahorrar e invertir. En este contexto, fue aprobada la reforma tributaria del año 2000, que rebajó el tipo del Impuesto sobre Sociedades (*Körperschaftsteuer*) al 25% (frente a un tipo del 40% sobre los beneficios no distribuidos y del 30% para los beneficios distribuidos antes de la reforma) a la vez que amplió la base imponible.

Aunque la reforma del 2000 redujo el tipo del Impuesto sobre Sociedades alemán (*Körperschaftsteuer*) de manera considerable, la tributación empresarial en Alemania siguió siendo elevada en comparación con otros países de su entorno, donde también se había seguido la tendencia de reducir tipos. Por ello, la reforma de 2008 volvió a rebajar el tipo de gravamen del 25% al 15% a la vez que se introdujeron medidas para ampliar la base imponible del impuesto. Dos de las principales medidas aprobadas, en vigor desde el 1 de enero de 2008, fueron la limitación a la deducibilidad de los gastos financieros (*Zinsschranke*) y la restricción al traslado de pérdidas como consecuencia de una transferencia de acciones “perniciosa”. En 2009, en un contexto económico marcado por la crisis económica y financiera mundial, Alemania aprobó una revisión de estas medidas, en un primer momento con carácter temporal para los ejercicios 2008 y 2009 y posteriormente de manera permanente. En este capítulo analizaremos el alcance de estas modificaciones.

8.2. EL SISTEMA TRIBUTARIO ALEMÁN

Alemania es un Estado federal compuesto por 16 estados federados o *Länder*. Para garantizar la igualdad y solidaridad entre los diferentes *Länder*, el sistema alemán prevé un reparto vertical y horizontal de la recaudación tributaria:

- a) Reparto vertical. La administración federal (*Bund*), los *Länder* y los municipios se reparten el Impuesto sobre la Renta (*Einkommensteuer*, en adelante ESt), el Impuesto sobre Sociedades (*Körperschaftsteuer*, en adelante KSt) y el Impuesto sobre el Valor Añadido (*Umsatzsteuer*).
- b) Reparto horizontal. Tras el reparto vertical, los ingresos procedentes del Impuesto sobre la Renta (ESt) y del Impuesto sobre Sociedades (KSt) se reparten entre los *Länder* y los municipios en función de la residencia de los contribuyentes.

Si comparamos este reparto previsto por el sistema alemán con el sistema de financiación de las Comunidades Autónomas en España, vemos que el sistema español también contempla el reparto entre el Estado y las Comunidades Autónomas del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y del Impuesto sobre el Valor Añadido, pero no del Impuesto sobre Sociedades ni del Impuesto sobre la Renta de No Residentes.

El sistema tributario alemán fue objeto de dos importantes reformas en los años 2000 y 2008. Con la reforma del 2000 se redujeron los tipos impositivos del Impuesto sobre Sociedades (KSt) desde el 40% y 30% para los beneficios no distribuidos y distribuidos respectivamente a un único tipo impositivo sobre los beneficios del 25%. A pesar de esta reducción, la carga fiscal soportada por las empresas en Alemania seguía siendo elevada, ya que las empresas alemanas deben soportar el recargo de solidaridad (*Solidaritätszuschlag*) y el Impuesto sobre Actividades Económicas (*Gewerbesteuer*, en adelante GewSt) además del Impuesto sobre Sociedades (KSt). Esto hacía que, a pesar de la reducción del tipo de gravamen al 25%, la carga tributaria para las sociedades se situara en torno al 39% tras la reforma del 2000. Por ello, la reforma de 2008 volvió a rebajar el tipo de gravamen del

Impuesto sobre Sociedades (KSt) hasta el 15%. De esta manera, la carga fiscal soportada por las empresas pasó a situarse en torno al 30% tras la reforma.

En Alemania son cuatro las figuras impositivas que gravan los beneficios empresariales:

1. El Impuesto sobre la Renta (ESt), recaudado por la administración federal, grava las rentas de los empresarios individuales. Se regula en la Ley del Impuesto sobre la Renta (*Einkommensteuergesetz*, en adelante EStG).⁵⁷⁰

2. El Impuesto sobre Sociedades (KSt), recaudado por la administración federal, grava las rentas de las sociedades. Se regula en la Ley del Impuesto sobre Sociedades (*Körperschaftsteuergesetz*, en adelante KStG).⁵⁷¹

3. El Impuesto sobre Actividades Económicas (GewSt), recaudado por los municipios, grava las rentas empresariales tanto de las sociedades como de los empresarios individuales. Se regula en la Ley del Impuesto sobre Actividades Económicas (*Gewerbsteuergesetz*, en adelante GewStG).⁵⁷²

4. El recargo de solidaridad (*Solidaritatzuschlag*) del 5,5%, introducido en 1991 para financiar la reunificación alemana. Se aplica sobre las cantidades a pagar por el Impuesto sobre la Renta (ESt) y el Impuesto sobre Sociedades

⁵⁷⁰ Ley del Impuesto sobre la Renta (*Einkommensteuergesetz*), de 8 de octubre de 2009 (BGBl. I 2009, 3366, 3862), modificada por el artículo 9 de la Ley de 23 de diciembre de 2016 (BGBl. I 2016, 3191).

⁵⁷¹ Ley del Impuesto sobre Sociedades (*Körperschaftsteuergesetz*), de 15 de octubre de 2002 (BGBl. I 2002, 4144), modificada por el artículo 14 de la Ley de 20 de diciembre de 2016 (BGBl. I 2016, 3000).

⁵⁷² Ley del Impuesto sobre Actividades Económicas (*Gewerbsteuergesetz*), de 15 de octubre de 2002 (BGBl. I 2002, 4167), modificada por el artículo 4 de la Ley de 27 de junio de 2017 (BGBl. I 2017, 2074).

(KSt). Se regula en la Ley del recargo de solidaridad 1995 (*Solidaritätszuschlaggesetz* 1995).⁵⁷³

A diferencia de España, donde existe la figura del Impuesto sobre la Renta de No Residentes, la legislación alemana no contempla un código separado para la tributación de los no residentes, de manera que las reglas tributarias para estos se encuentran en las mismas leyes que regulan la tributación de los residentes.

8.3. EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN ALEMANIA

El Impuesto sobre Sociedades alemán (KSt) es un tributo que grava las rentas mundiales⁵⁷⁴ obtenidas por las sociedades y otras entidades jurídicas⁵⁷⁵ residentes en Alemania. Está regulado en la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG). A continuación analizaremos los principales rasgos de este tributo en Alemania:

A) Residencia fiscal

En virtud del artículo 1, apartado 1, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG), una sociedad será considerada residente a efectos fiscales cuando su sede de dirección efectiva o su sede social se encuentre en Alemania.

B) Determinación de la base imponible

El artículo 7 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG) establece que serán objeto de gravamen en el Impuesto sobre Sociedades (KSt) las rentas (en el sentido del artículo 8, apartado 1, de la Ley) obtenidas por la

⁵⁷³ Ley del recargo de solidaridad 1995 (*Solidaritätszuschlaggesetz* 1995), de 15 de octubre de 2002 (BGBl. I 2002, 4130), modificada por el artículo 11 de la Ley de 20 de diciembre de 2016 (BGBl. I 2016, 3000).

⁵⁷⁴ Recordamos que los convenios de doble imposición introducen ciertas limitaciones al gravamen de las rentas de fuente extranjera que deben ser tenidas en cuenta.

⁵⁷⁵ Véase el artículo 1 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

sociedad en el ejercicio,⁵⁷⁶ minoradas en los importes que se establecen en los artículos 24 y 25 de la Ley.⁵⁷⁷ El artículo 8, apartado 1, de la Ley estipula que para determinar qué constituyen dichas rentas y cómo se cuantifican habrá que tener en cuenta las normas contenidas en la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG) y en la propia Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

En el caso de contribuyentes obligados por ley a llevar la contabilidad de sus negocios, el artículo 5, apartado 1, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG) remite a la contabilidad de la empresa para calcular el beneficio que será objeto de gravamen en el impuesto. Por tanto, debido a las diferencias entre los criterios contables y los fiscales a la hora de determinar qué ingresos serán imputables y qué gastos serán deducibles, para calcular la base imponible del impuesto será necesario corregir el resultado contable mediante una serie de ajustes positivos (*Hinzurechnungen*) y negativos (*Kürzungen*). Entre los ajustes que habrá que realizar para corregir el resultado contable podemos destacar por su relevancia los derivados de:

1. La exención de los dividendos percibidos por la sociedad. El artículo 8b de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG) establece una exención del 95% para los dividendos percibidos por una sociedad cuando esta ostente un porcentaje mínimo de participación del 10% en la entidad que distribuye los dividendos.⁵⁷⁸

2. La no deducibilidad de ciertos gastos como:

⁵⁷⁶ El ejercicio coincide con el año natural.

⁵⁷⁷ El artículo 24 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG) contempla una desgravación de hasta 5.000 euros para determinadas entidades y el artículo 25 de hasta 15.000 euros para cooperativas comerciales e industriales y asociaciones agrícolas y forestales.

⁵⁷⁸ Véase el artículo 8b, apartados 4 y 5, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG). Nótese que antes de 2013 no se requería una participación mínima, pero a raíz de la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 20 de octubre de 2011 (asunto C-284/09) esta se fijó en el 10%.

- Los regalos a clientes por un valor superior a los 35 euros.⁵⁷⁹
- El 30% del total de los gastos de representación (*Bewirtungaufwendungen*).⁵⁸⁰
- Las amortizaciones contables. En su lugar, la Ley permite una depreciación fiscal (*Steuerabschreibung*) que, por ejemplo, en el caso de edificios no residenciales, cuya licencia de construcción fuera solicitada después del 31 de marzo de 1985, es del 3% anual.⁵⁸¹
- El Impuesto sobre Sociedades (KSt), el Impuesto sobre Actividades Económicas (GewSt) y el recargo de solidaridad (*Solidaritätszuschlag*) soportado por la sociedad.⁵⁸²
- Las multas o sanciones.⁵⁸³
- El 50% de las remuneraciones a los miembros del consejo de administración (*Aufsichtsratsverguetungen*).⁵⁸⁴

3. La limitación a la deducibilidad de los intereses del ejercicio (*Zinsschranke*). El artículo 4h de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG) limita los gastos por intereses que se pueden deducir en un ejercicio fiscal. Esta limitación, introducida por la reforma de 2008, restringe la deducción de los intereses netos (intereses pagados menos intereses percibidos) al 30% del EBITDA.⁵⁸⁵ Como analizaremos en detalle más adelante, la norma contempla

⁵⁷⁹ Véase el artículo 4, apartado 5, párrafo 1, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG).

⁵⁸⁰ Véase el artículo 4, apartado 5, párrafo 2, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG).

⁵⁸¹ Véase el artículo 7, apartado 4, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG).

⁵⁸² Véase el artículo 10, apartado 2, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁵⁸³ Véase el artículo 10, apartado 3, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁵⁸⁴ Véase el artículo 10, apartado 4, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁵⁸⁵ Esta limitación resulta de aplicación para las sociedades en virtud del artículo 8a, apartado 1, frase 1, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

una serie de excepciones a la aplicación de la limitación, las cuales fueron ampliadas para aliviar la situación de las empresas afectas por la crisis económica y financiera internacional en el año 2009.

En base a todo lo anterior, la base imponible del Impuesto sobre Sociedades (KSt) será determinada de la siguiente forma:

RESULTADO CONTABLE

(+/-) Ajustes extracontables

(-) Pérdidas de otros ejercicios

(-) 5.000 € (artículo 24 KStG)⁵⁸⁶

(-) 15.000 € (artículo 25 KStG)⁵⁸⁷

= BASE IMPONIBLE⁵⁸⁸

(x) Tipo de gravamen

= CUOTA TRIBUTARIA⁵⁸⁹

C) Tipo de gravamen

Tras la reforma de 2008, el artículo 23, apartado 1, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG) fija el tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades (KSt) en el 15%. Este tipo nos puede parecer relativamente bajo si lo comparamos con el tipo del Impuesto sobre Sociedades español, que se

⁵⁸⁶ El artículo 24 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG) contempla una desgravación (*Freibetrag*) de hasta 5.000 euros para determinadas entidades.

⁵⁸⁷ El artículo 25 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG) contempla una desgravación (*Freibetrag*) de hasta 15.000 euros para cooperativas comerciales e industriales y asociaciones agrícolas y forestales.

⁵⁸⁸ La Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG) se refiere a esta cuantía como “*versteuernden Einkommen*”. Véase el artículo 7, apartados 1 y 2, de la Ley.

⁵⁸⁹ Nótese que sobre este importe habrá que aplicar el recargo de solidaridad (*Solidaritätszuschlag*) del 5,5%.

sitúa en el 25% desde 2016, pero no podemos olvidarnos del papel que ejercen el recargo de solidaridad (*Solidaritatzuschlag*) y el Impuesto sobre Actividades Económicas (GewSt) en la tributación de los beneficios empresariales en Alemania.

Al considerar el recargo de solidaridad (*Solidaritatzuschlag*) del 5,5%, que se aplica sobre las cantidades a pagar por el Impuesto sobre Sociedades (KSt), el tipo se eleva al 15,825%.⁵⁹⁰ Si además consideramos el Impuesto sobre Actividades Económicas (GewSt), tributo que grava el beneficio empresarial a un tipo que oscila entre el 7% y el 17,15%, la carga fiscal que una sociedad soporta en Alemania sobre sus beneficios asciende a un mínimo del 22,825% y un máximo del 32,975%.⁵⁹¹

D) Pérdidas de otros ejercicios

El artículo 10d la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG) contempla tanto el traslado de pérdidas hacia atrás, esto es, a ejercicios anteriores (*Verlustrücktrag*) como hacia adelante (*Verlustvortrag*).⁵⁹² La norma establece que las pérdidas de un ejercicio podrán ser trasladadas al ejercicio fiscal inmediatamente anterior con el límite de un millón de euros. Las pérdidas de hasta un millón de euros que no hayan sido trasladadas hacia atrás podrán ser trasladadas hacia adelante a los ejercicios fiscales siguientes (sin limitación temporal); mientras que las pérdidas que excedan del millón de euros podrán ser trasladadas hacia delante con el límite del 60% del beneficio del ejercicio fiscal correspondiente. En virtud del artículo 8, apartado 1, de la Ley del

⁵⁹⁰ Para un beneficio de 100 euros el Impuesto sobre Sociedades a pagar sería 15 euros ($100 \text{ €} * 15\% = 15 \text{ €}$) y el recargo de solidaridad 0,825 euros ($15 \text{ €} * 5,5\% = 0,825 \text{ €}$), lo que supone un impuesto de 15,825 euros sobre un beneficio de 100.

⁵⁹¹ Véase el epígrafe 8.4. *El Impuesto sobre Actividades Económicas en Alemania*.

⁵⁹² El artículo 10d, apartados 1 y 2, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG) regula el traslado de pérdidas hacia atrás y hacia delante respectivamente. En virtud del artículo 8, apartado 1, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG), esta norma resulta aplicable para las entidades que tributan en el Impuesto sobre Sociedades.

Impuesto sobre Sociedades (KStG), esta norma resulta aplicable para las entidades que tributan en el Impuesto sobre Sociedades (KSt).

La reforma de 2008 introdujo una restricción de gran calado al traslado hacia delante de pérdidas en los casos en los que se haya producido una transferencia de acciones de más del 25% del capital social dentro de un plazo de 5 años. Así, para las transferencias de acciones de entre el 25% y el 50% del capital social, el artículo 8c de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG) limita el traslado hacia delante de las pérdidas de ejercicios anteriores existentes en el momento de la transacción en la misma proporción que el capital social transferido.⁵⁹³ Para las transferencias de más del 50% del capital social, el traslado de las pérdidas de ejercicios anteriores se restringe en su totalidad.⁵⁹⁴ En términos similares, esta limitación resulta también de aplicación al traslado a ejercicios posteriores de los intereses que no hayan podido ser deducidos en un ejercicio por aplicación de la norma sobre deducibilidad de los intereses (*Zinsschranke*).⁵⁹⁵

Cuando la limitación al traslado de pérdidas fue introducida en 2008, la norma no contemplaba ninguna excepción para su aplicación. No obstante, en un contexto económico marcado por la crisis global, la Ley para la aceleración del crecimiento económico (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*),⁵⁹⁶ de 22 de diciembre de 2009, introdujo tres excepciones a la aplicación de esta limitación: i) una excepción por saneamiento,⁵⁹⁷ ii) una excepción por

⁵⁹³ Véase el artículo 8c, apartado 1, frase 1, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁵⁹⁴ Véase el artículo 8c, apartado 1, frase 2, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁵⁹⁵ Véase el artículo 8a, apartado 1, frase 3, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁵⁹⁶ *Gesetz zur Beschleunigung des Wirtschaftswachstums*, BGBl. I 2009, 3950.

⁵⁹⁷ Véase el artículo 8c, apartado 1a, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

operaciones intragrupo,⁵⁹⁸ y iii) una excepción por plusvalías latentes.⁵⁹⁹ Posteriormente, la Ley que desarrolla el trato fiscal del traslado de pérdidas de las sociedades de capital (*Körperschaftsteuer-Verlustverrechnungsgesetz*),⁶⁰⁰ de 20 de diciembre de 2016, añadiría una cuarta excepción ligada a la continuidad de la actividad empresarial, en virtud de la cual la limitación al traslado de pérdidas como consecuencia de una transferencia de acciones no resultará de aplicación en los casos en los que la sociedad (antes y después de la transacción) desarrolle su actividad empresarial de manera ininterrumpida.⁶⁰¹ Más adelante analizaremos en detalle estas excepciones.

E) Grupos fiscales

La Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG) contempla la consolidación fiscal de los grupos de sociedades en sus artículos 14 a 19. El reconocimiento de la existencia de un grupo fiscal (*Organschaft*) permite que los resultados anuales de una sociedad dominante y sus sociedades dependientes se consoliden, haciendo posible que se puedan compensar los beneficios y las pérdidas de los miembros del grupo al nivel de la sociedad matriz. Para la existencia de un grupo fiscal, la entidad dominante (*Organträger*), que deberá ser una persona física residente en Alemania o una sociedad, asociación o masa patrimonial sujetas al Impuesto sobre Sociedades (KSt), deberá poseer una participación directa o indirecta⁶⁰² que le otorgue la mayoría de los derechos de voto de la(s) sociedad(es) dependiente(s).

⁵⁹⁸ Véase el artículo 8c, apartado 1, frase 5, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁵⁹⁹ Véase el artículo 8c, apartado 1, frase 6, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁶⁰⁰ *Gesetz zur Weiterentwicklung der steuerlichen Verlustverrechnung bei Körperschaften*, BGBl. I 2016, 2998.

⁶⁰¹ Véase el artículo 8d de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁶⁰² En el caso de participaciones indirectas, la sociedad dominante deberá ostentar una participación que le otorgue la mayoría de los derechos de voto en cada sociedad intermedia.

Además, la Ley exige que la entidad dominante firme con su(s) dependiente(s) un acuerdo de transferencia de beneficios (*Gewinnabführungsvertrag*) con una duración mínima de 5 años.⁶⁰³

La normativa alemana sobre grupos fiscales fue objeto de reforma en 2013.⁶⁰⁴ Desde entonces, una sociedad dependiente con la sede de dirección efectiva en Alemania y, por tanto, sujeta al Impuesto sobre Sociedades (KSt), pero con la sede social en otro Estado miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo⁶⁰⁵ podrá integrarse en el grupo fiscal. Por su parte, la sociedad dominante del grupo deberá ser una sociedad sujeta al Impuesto sobre Sociedades (KSt) o bien el establecimiento permanente de una sociedad extranjera, cuyas rentas tributen en Alemania en virtud de la legislación nacional y el convenio de doble imposición correspondiente, al cual se le atribuya sin interrupción la participación en la(s) sociedad(es) dependiente(s) durante toda la duración del grupo fiscal.⁶⁰⁶

Esta configuración de la norma alemana entraña dudas respecto de su compatibilidad con el Derecho comunitario, puesto que solo contempla la consolidación vertical entre la sociedad dominante residente en Alemania y sus sociedades dependientes también residentes, y excluye la consolidación horizontal entre las sociedades dependientes residentes en Alemania en los casos en los que la sociedad dominante es residente en otro Estado

⁶⁰³ Véase el artículo 14 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁶⁰⁴ A través de la Ley para la modificación y simplificación de la tributación empresarial y la fiscalidad de los gastos de viaje, de 20 de febrero de 2013, BGBl. I 2013, 285; en alemán, *Gesetz zur Änderung und Vereinfachung der Unternehmensbesteuerung und des steuerlichen Reisekostenrechts*.

⁶⁰⁵ Antes de la reforma de 2013, una sociedad dependiente debía tener tanto la sede de dirección efectiva como la sede social en Alemania.

⁶⁰⁶ Antes de 2013, para que una sociedad extranjera fuera la sociedad dominante de un grupo fiscal debía tener en Alemania una sucursal inscrita en el registro mercantil que ostentara la participación en la sociedad dependiente.

miembro.⁶⁰⁷ El Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) ya se ha pronunciado en contra de la limitación a la consolidación horizontal en otros Estados miembros.⁶⁰⁸

F) Normas anti-elusión

Aunque no están recogidas en la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG), la legislación alemana contempla normas anti-elusión que regulan la fiscalidad de las operaciones internacionales. Así, la Ley de fiscalidad exterior (*Außensteuergesetz*, en adelante AstG)⁶⁰⁹ contiene normas anti-elusión extendidas en el panorama internacional, como las relativas a la determinación de los precios de transferencia en las operaciones transfronterizas entre partes vinculadas y las normas sobre sociedades extranjeras controladas:

1. Los precios de transferencia. La finalidad de estas normas evitar que se manipulen los precios en las operaciones entre empresas vinculadas con el objetivo de reducir su carga fiscal. Así, cuando dos sociedades vinculadas realizan una transacción a un precio distinto al valor de mercado, los beneficios que las sociedades hubieran obtenido en condiciones normales deberán someterse a tributación. Estas medidas se basan en el principio de empresa separada e independiente (*arm's length principle*), que está recogido en la legislación alemana en el artículo 1 de la Ley de fiscalidad exterior (AStG).⁶¹⁰

⁶⁰⁷ Véase LETZGUS, C., "Germany: Has the ECJ opened the door to horizontal group relief?", *International Tax Review*, agosto de 2014. Disponible en: <http://www.internationaltaxreview.com/Article/3375334/Germany-Has-the-ECJ-opened-the-door-to-horizontal-group-relief.html> (Último acceso: 07/11/2017).

⁶⁰⁸ Véase el epígrafe 7.5.4. *El régimen de consolidación fiscal para los grupos de sociedades*, donde se hace referencia a la jurisprudencia del TJUE sobre la consolidación fiscal de los grupos de sociedades en la Unión Europea.

⁶⁰⁹ Ley de fiscalidad exterior, de 8 de septiembre de 1972 (BGBl. I 1972, 1713), modificada por el artículo 6 de la Ley de 19 de julio de 2016 (BGBl. I 2016, 1730); en alemán, *Gesetz über die Besteuerung bei Auslandsbeziehungen (Außensteuergesetz)*.

⁶¹⁰ Véase el artículo 1, apartado 1, frase 1, de la Ley de fiscalidad exterior (AStG).

La norma alemana recoge los métodos de la OCDE para calcular los precios de transferencia y establece una jerarquía en su aplicación.⁶¹¹ Además de estos métodos, la norma contempla un método propio (introducido por la reforma de 2008) según el cual cuando no sea posible aplicar otro método, la empresa tendrá que realizar una "comparación hipotética" que le permita determinar el precio mínimo que el vendedor aceptaría y el precio máximo que el comprador estaría dispuesto a pagar para concluir la transacción.⁶¹² Cuando no sea posible fijar un precio concreto dentro de este rango, el precio de transferencia será la media aritmética entre ambos valores.⁶¹³ Con esta medida, se pretende emular la negociación que llevarían a cabo dos empresas independientes para fijar el precio de la transacción.⁶¹⁴

2. Las normas sobre sociedades extranjeras controladas o normas CFC (*Controlled Foreign Corporation*). La finalidad de estas normas es evitar que se utilicen sociedades no residentes, constituidas en lugares de baja o nula tributación, como instrumentos para trasladar beneficios hacia otras jurisdicciones con menores cargas fiscales que el propio país de residencia. Para ello, estas normas establecen la atribución de ciertas rentas obtenidas por la sociedad extranjera controlada a la sociedad matriz, la cual tendrá que tributar por ellas según la legislación tributaria y los tipos impositivos de su Estado de residencia.

La legislación alemana exige que la sociedad matriz controle, al menos, el 50% del capital social de la sociedad extranjera⁶¹⁵ y contempla su aplicación

⁶¹¹ Véase el artículo 1, apartado 3, frases 1 y 2, de la Ley de fiscalidad exterior (AStG).

⁶¹² Véase el artículo 1, apartado 3, frases 5 y 6, de la Ley de fiscalidad exterior (AStG).

⁶¹³ Véase el artículo 1, apartado 3, frase 7, de la Ley de fiscalidad exterior (AStG).

⁶¹⁴ Para un análisis en profundidad, véase el epígrafe 8.6.6. *Los precios de transferencia*.

⁶¹⁵ Véase el artículo 7, apartado 2, de la Ley de fiscalidad exterior (AStG).

únicamente a las rentas pasivas⁶¹⁶ cuando la sociedad controlada extranjera tribute a un tipo inferior al 25%.⁶¹⁷ Como la mayoría de los países de la Unión Europea, la legislación alemana incluye una excepción a la aplicación de las normas CFC cuando la sociedad controlada extranjera esté implantada en otro Estado miembro.⁶¹⁸ En base a esta excepción, las normas CFC no resultarán de aplicación para las sociedades cuya sede o control se encuentre en otro Estado miembro o en el Espacio Económico Europeo que demuestren que ejercen una actividad empresarial real.

G) Gestión del impuesto

Las sociedades deberán presentar su declaración del Impuesto sobre Sociedades (KSt) de cada ejercicio fiscal antes del 31 de mayo del año siguiente. Además, estas estarán obligadas a realizar una serie de pagos fraccionados a lo largo del ejercicio. Estos pagos adelantados (*Vorauszahlungen*) vencerán el 10 de marzo, el 10 de junio, el 10 de septiembre y el 10 de diciembre de cada año.⁶¹⁹

⁶¹⁶ El artículo 8, apartado 1, de la Ley de fiscalidad exterior (AStG) recoge una lista exhaustiva de las rentas que son consideradas activas, a las que no les resulta de aplicación las normas CFC.

⁶¹⁷ Véase el artículo 8, apartado 3, de la Ley de fiscalidad exterior (AStG).

⁶¹⁸ Véase el artículo 8, apartado 2, de la Ley de fiscalidad exterior (AStG).

⁶¹⁹ Estas fechas vienen establecidas en el artículo 37 de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG) y resultan también de aplicación para los contribuyentes que tributan en el Impuesto sobre Sociedades en virtud del artículo 31, apartado 1, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

8.4. EL IMPUESTO SOBRE ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN ALEMANIA

El Impuesto sobre Actividades Económicas (GewSt) es un tributo de carácter local recaudado por los municipios (*Städte und Gemeinden*). A diferencia del Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE) en España, que contempla un sistema de módulos, el Impuesto sobre Actividades Económicas alemán (GewSt) grava el beneficio empresarial, obtenido por personas físicas y jurídicas, calculado a partir del resultado contable mediante algunos ajustes fiscales positivos (*Hinzurechnungen*)⁶²⁰ y negativos (*Kürzungen*)⁶²¹. Vemos, por tanto, que el Impuesto sobre Actividades Económicas (GewSt) se asemeja a la figura del Impuesto sobre Sociedades (KSt) en este punto. No obstante, es importante señalar que existen diferencias entre las rentas gravables por ambos impuestos, pudiendo destacar la no deducibilidad en el Impuesto sobre Actividades Económicas (GewSt) del 25% de los intereses.⁶²²

Una vez realizados los ajustes positivos y negativos pertinentes, el impuesto a pagar es calculado de la siguiente forma:

1. Sobre el beneficio empresarial ajustado se aplica el tipo base (*Steuermesszahl*), establecido a nivel federal.⁶²³ La reforma de 2008 redujo el tipo del 5% al 3,5%.
2. Sobre el resultado obtenido se aplica el multiplicador fijado por el municipio (*Hebesatz*), que se mueve entre el 200% (mínimo fijado a nivel

⁶²⁰ Regulados en el artículo 8 de la Ley del Impuesto sobre Actividades Económicas (GewStG).

⁶²¹ Regulados en el artículo 9 de la Ley del Impuesto sobre Actividades Económicas (GewStG).

⁶²² Véase el artículo 8, apartado 1, letra a, de la Ley del Impuesto sobre Actividades Económicas (GewStG).

⁶²³ Véase el artículo 11 de la Ley del Impuesto sobre Actividades Económicas (GewStG).

federal)⁶²⁴ y un máximo del 500%. En ciudades como Múnich el multiplicador asciende al 490%, en Fráncfort al 460%, en Düsseldorf al 440% y en Berlín al 410%.⁶²⁵

De esta manera, el impuesto a pagar sobre unos beneficios de 100 euros sería 7 euros en un municipio con un multiplicador del 200% ($100 \text{ €} * 3,5\% * 200\%$) y 17,5 euros en un municipio con un multiplicador del 500% ($100 \text{ €} * 3,5\% * 500\%$). Por tanto, el tipo de gravamen que una sociedad soporta por el Impuesto sobre Actividades Económicas (GewSt) oscila generalmente entre el 7% y el 17,5%. Como resultado, considerando el tipo del Impuesto sobre Sociedades (KSt) del 15% y el recargo de solidaridad (*Solidaritätszuschlag*) del 5,5%, la carga fiscal que una sociedad soporta en Alemania sobre sus beneficios asciende a un mínimo del 22,825%⁶²⁶ y un máximo en torno al 33,325%.⁶²⁷

Otra característica fundamental que diferencia al Impuesto sobre Actividades Económicas alemán (GewSt) del IAE español es su capacidad recaudatoria. Mientras que en España es un impuesto menor, el Impuesto sobre Actividades Económicas alemán (GewSt) se sitúa entre las principales figuras impositivas del país germano con una recaudación de 50.097 millones de euros en 2016, muy por encima del Impuesto sobre Sociedades (KSt) que recaudó 27.442 millones de euros en el mismo año, según datos del Ministerio federal de finanzas.⁶²⁸

⁶²⁴ Véase el artículo 16 de la Ley del Impuesto sobre Actividades Económicas (GewStG).

⁶²⁵ Datos extraídos de <http://www.gewerbesteuer.de./gewerbesteuerhebesatz> (Último acceso: 05/07/2018).

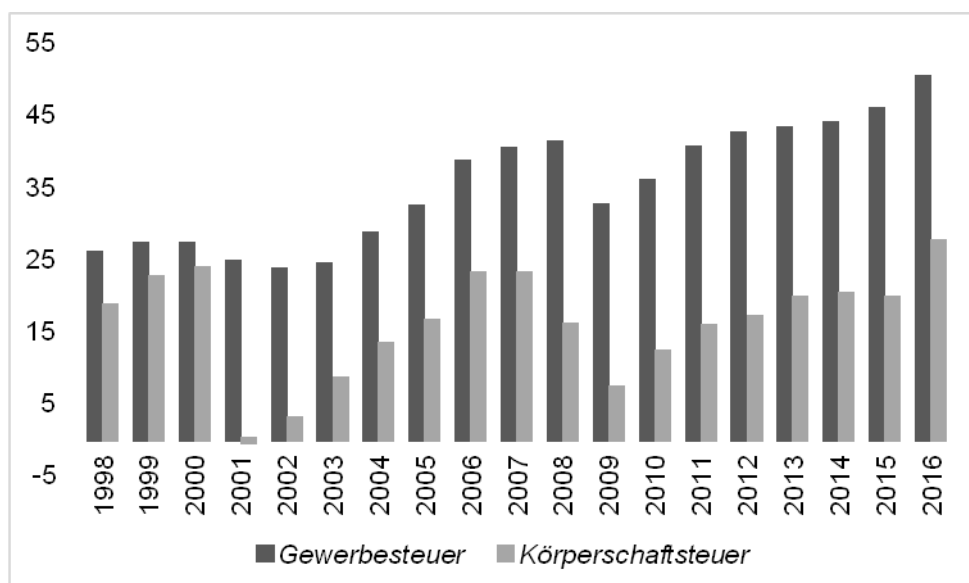
⁶²⁶ 22,825% es el resultado de $15\% + (15\% * 5,5\% = 0,825\%) + 7\%$.

⁶²⁷ 32,975% es el resultado de $15\% + (15\% * 5,5\% = 0,825\%) + 17,5\%$.

⁶²⁸ MINISTERIO FEDERAL DE FINANZAS DE ALEMANIA (Bundesfinanzministerium), *Kassenmäßige Steuereinnahmen nach Steuerarten in den Kalenderjahren 2010 - 2016*, Año (n.d.). Disponible en: <http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Steuern/S>

Además, como podemos observar en el gráfico 1, mientras que la recaudación del Impuesto sobre Sociedades (KSt) registró dos importantes caídas: la primera en el año 2001, cuando este tributo pasó de recaudar 23.575 millones de euros en el año 2000 a -426 millones de euros en 2001, y la segunda en 2008 y 2009, años en los que la recaudación del Impuesto sobre Sociedades (KSt) se redujo un 30,8% y un 54,8% respectivamente como consecuencia de la bajada del tipo de gravamen introducida por la reforma de 2008 y el inicio de la crisis económica y financiera internacional; la recaudación del Impuesto sobre Actividades Económicas (GewSt) muestra una mayor estabilidad y una recaudación claramente superior en todo el periodo analizado, incluso durante la Gran Recesión de 2008-09.

Gráfico 1: Recaudación del Impuesto sobre Actividades Económicas (*Gewerbsteuer*) y del Impuesto sobre Sociedades (*Körperschaftsteuer*), 1998-2016 (en miles de millones de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio federal de finanzas⁶²⁹ y la Oficina federal de estadísticas⁶³⁰

teuerschaetzungen_und_Steuereinnahmen/2017-05-05-steuereinnahmen-nach-steuerarten-2010-2016.pdf?__blob=publicationFile&v=5 (Último acceso: 28/03/2018).

⁶²⁹ MINISTERIO FEDERAL DE FINANZAS DE ALEMANIA (*Bundesfinanzministerium*), *Kassenmäßige Steuereinnahmen nach Steuerarten in den Kalenderjahren 1998 –*

2001, Año (n.d.). Disponible en: https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Steuern/Steuerschaetzungen_und_Steuereinnahmen/2-kassenmaessige-steuereinnahmen-nach-steuerarten-1950-bis-2010-anlage10.pdf?__blob=publicationFile&v=3 (Último acceso: 28/03/2018).

⁶³⁰ OFICINA FEDERAL DE ESTADÍSTICAS DE ALEMANIA (*Statistisches Bundesamt*), *Steuereinnahmen aus der Körperschaftsteuer in Deutschland von 2002 bis 2016 (in Milliarden Euro)*, 2017. Disponible en: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/235799/umfrage/einnahmen-aus-der-koerperschaftsteuer/> (Último acceso: 28/03/2018) y “Steuereinnahmen aus der Gewerbesteuer in Deutschland von 2002 bis 2016 (in Milliarden Euro)”, 2017. Disponible en: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/77610/umfrage/einnahmen-aus-der-gewerbesteuer-seit-1999/> (Último acceso: 28/03/2018).

8.5. LA REFORMA TRIBUTARIA DEL 2000

8.5.1. Contexto económico y objetivo

Desde mediados de la década de los 90, la economía alemana había crecido por debajo de la media de la Unión Europea debido principalmente a la debilidad de la demanda interna, en particular del consumo privado, como consecuencia del elevado desempleo y de la pérdida de poder adquisitivo que habían experimentado los hogares por el incremento de la presión fiscal.⁶³¹ El sentimiento general en Alemania era que los impuestos, especialmente los que recaían sobre la renta de las personas físicas y las sociedades, eran demasiado altos y disminuían los incentivos para trabajar, ahorrar e invertir a la vez que dañaban la competitividad internacional de Alemania, siendo esta la causa del débil crecimiento de la economía alemana y del elevado desempleo.⁶³²

Mientras que países como el Reino Unido o Estados Unidos se habían embarcado en 1984 y 1986 respectivamente en reformas que habían rebajado los tipos impositivos a la vez que ampliaban la base imponible, Alemania mantenía unos tipos nominales altos sobre las rentas de empresas e individuos y unas bases imponibles relativamente estrechas.⁶³³ En este contexto, la

⁶³¹ COMISIÓN EUROPEA, *Germany's growth performance in the 1990's*, Economic Papers, Núm. 170, mayo de 2002, pág. 29. Disponible en: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication1878_en.pdf (Último acceso: 15/03/2018).

⁶³² TRUGER, A. y JACOBY, W., "Tax Reforms and Modell Deutschland: lessons from four years of Red-Green tax policy", *Germany at fifty-five. Berlin ist nicht Bonn?*, 2004, pág. 387. Disponible en: <https://politicalscience.byu.edu/WadeJacoby/Assets/Tax%20Reforms%20and%20Modell%20Deutschland%20lessons.pdf> (Último acceso: 15/03/2018).

⁶³³ KEEN, M., "The German Tax Reform of 2000", *International Tax and Public Finance*, Vol. 9, Núm. 5, 2002, pág. 603. Disponible en: <https://link.springer.com/article/10.1023%2FA%3A1020973705217> (Último acceso: 15/03/2018).

presión para la reforma del sistema tributario en Alemania se había ido haciendo cada vez más fuerte. Para hacer frente a esta situación, Alemania emprendió un proceso de reforma fiscal de la imposición directa a finales de los años 90 y principios de la década de los 2000 que comenzó con la Ley de deducciones fiscales para 1999/2000/2002 (*Steuerentlastungsgesetz 1999/2000/2002*),⁶³⁴ de 24 de marzo de 1999, centrada en la reforma del Impuesto sobre la Renta (*Einkommensteuer*), y culminó con la reforma tributaria del año 2000. Junto con esta reforma de los impuestos directos, Alemania llevó a cabo además la llamada “reforma ecológica” entre los años 1999 y 2003,⁶³⁵ cuyo objetivo era incentivar el ahorro energético mediante la subida de los impuestos indirectos sobre los combustibles y la electricidad a la vez que se reducían las contribuciones a la seguridad social para fomentar la contratación y disminuir el desempleo.

La reforma tributaria del 2000 supone un cambio fundamental en la tributación empresarial en Alemania. Con el objetivo de promover el crecimiento económico, la Ley para la reducción de los tipos impositivos y la reforma de la tributación empresarial (*Steuersenkungsgesetz*, en adelante *StSenkG*),⁶³⁶ de 23 de octubre del 2000, introdujo una bajada del tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades (KSt) a la vez que ampliaba la base imponible. El objetivo de la reforma, en vigor desde el 1 de enero de 2001, era incrementar el atractivo del sistema fiscal alemán a nivel internacional y mejorar su competitividad a la vez que se estimulaba el consumo, el empleo y las

⁶³⁴ *Steuerentlastungsgesetz 1999/2000/2002*, BGBl. I 1999, 402.

⁶³⁵ A través de la Ley para la introducción de la reforma fiscal ecológica (*Gesetz zum Einstieg in die ökologische Steuerreform*), de 24 de marzo de 1999, BGBl. I 1999, 378; la Ley para la continuación de la reforma fiscal ecológica (*Gesetz zur Fortführung der ökologischen Steuerreform*), de 16 de diciembre de 1999, BGBl. I 1999, 2432; y la Ley de desarrollo de la reforma fiscal ecológica (*Gesetz zur Fortentwicklung der ökologischen Steuerreform*), de 23 de diciembre de 2002, BGBl. I 2002, 4602.

⁶³⁶ *Gesetz zur Senkung der Steuersätze und zur Reform der Unternehmensbesteuerung*, BGBl. I 2000, 1433.

inversiones en Alemania.⁶³⁷ Además, la reforma tenía como finalidad adaptar el sistema de tributación empresarial a las reglas del mercado común.⁶³⁸

Entre los cambios normativos introducidos por la reforma podemos destacar: i) la reducción del tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades (KSt), ii) la abolición del método de imputación y su sustitución por un método de exención para corregir la doble imposición de los dividendos, y iii) el endurecimiento de las reglas de subcapitalización. A continuación analizaremos el alcance de tales medidas.

8.5.2. La reducción del tipo de gravamen

La reforma del 2000 trajo consigo una rebaja considerable del tipo estatutario del Impuesto sobre Sociedades (KSt), que se situaba en el 40% para los beneficios no distribuidos y en el 30% para los beneficios distribuidos antes de la reforma. La Ley para la reducción de los tipos impositivos y la reforma de la tributación empresarial (StSenkG) supuso la introducción de un único tipo impositivo del 25% (tanto para los beneficios distribuidos como para los no distribuidos) desde el año 2001.⁶³⁹

⁶³⁷ UHL, M., *A History of Tax Legislation in the Federal Republic of Germany*, University of Marburg, Joint Discussion Paper Series in Economics, Núm. 11, 2013, pág. 32. Disponible en: https://www.uni-marburg.de/fb02/makro/forschung/magkspapers/11-2013_uhl.pdf (Último acceso: 15/03/2018).

⁶³⁸ BECKER, J., FUEST, C. y HEMMELGARN, T., *Corporate tax reform and foreign direct investment in Germany –Evidence from firm-level data*, CESifo, Working Paper, Núm. 1722, mayo de 2006, pág. 4. Disponible en: https://www.cesifo-group.de/DocDL/cesifo1_wp1722.pdf (Último acceso: 18/03/2018).

⁶³⁹ Véase el artículo 3, apartado 8 de la Ley para la reducción de los tipos impositivos y la reforma empresarial (StSenkG) que modifica el artículo 23, apartado 1 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

Como señala KEEN,⁶⁴⁰ antes y después de la reforma, la situación se complica con la presencia de otras dos figuras impositivas además del Impuesto sobre Sociedades (KSt): el recargo de solidaridad (*Solidarit t szuschlag*) y el Impuesto sobre Actividades Económicas (GewSt).

El recargo de solidaridad (*Solidarit t szuschlag*) del 5,5%, que fue introducido en 1991 para financiar la reunificación alemana, se aplica sobre las cantidades a pagar por el Impuesto sobre Sociedades (KSt) y el Impuesto sobre la Renta (ESt). Tras la reforma, el Impuesto sobre Sociedades (KSt) para un beneficio de 100 euros pasó a ser 25 euros ($100 \text{ €} * 25\%$) y el recargo de solidaridad 1,375 euros ($25 \text{ €} * 5,5\%$), lo que en total suponía un impuesto de 26,375 euros sobre un beneficio de 100 euros. De esta manera, el recargo de solidaridad (*Solidarit t szuschlag*) elevaba de manera efectiva el tipo impositivo hasta el 26,375% tras la reforma.

El Impuesto sobre Actividades Económicas (GewSt), tributo de carácter local, grava el beneficio empresarial (ajustado a efectos fiscales) en función de: (i) un tipo base (*Steuermesszahl*), fijado a nivel federal,⁶⁴¹ que ascendía al 5% hasta el año 2008, y (ii) un multiplicador (*Hebesatz*), establecido por cada municipio, que oscila generalmente entre el 200% y el 500%. Tras la reforma del 2000, en un municipio con un multiplicador del 450%, una sociedad tributaba al 22,5% ($5\% * 450\%$). De esta manera, el Impuesto sobre Actividades Económicas (GewSt) elevaba el tipo de gravamen medio sobre los beneficios societarios al 39% (frente a un 52% sobre los beneficios no distribuidos antes de la reforma).⁶⁴²

Por tanto, a pesar de la bajada del tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades (KSt) al 25%, si tenemos en cuenta el recargo de solidaridad (*Solidarit t szuschlag*) y el Impuesto sobre Actividades Económicas (GewSt),

⁶⁴⁰ Véase KEEN, "The German Tax Reform of 2000", *op. cit.*, pág. 604.

⁶⁴¹ Regulado en la Ley del Impuesto sobre Actividades Económicas (*Gewerbesteuerengesetz*), de 15 de octubre de 2002 (BGBl. I 2002, 4167).

⁶⁴² Véase KEEN, "The German Tax Reform of 2000", *op. cit.*, pág. 604.

podemos afirmar que Alemania se mantuvo como un país con una elevada carga tributaria para las sociedades tras la reforma.

8.5.3. La abolición del método de imputación

Otro cambio muy relevante introducido por la reforma del 2000 fue la abolición del método de imputación y su sustitución por un método de exención para corregir la doble imposición de los dividendos.

Antes de la reforma, una sociedad tributaba al 30% sobre los beneficios distribuidos. Por su parte, el accionista que percibía los dividendos tenía que incluirlos entre sus rentas y tributar por ellos. Para corregir la doble imposición que esto generaba, el accionista recibía un crédito fiscal por el Impuesto sobre Sociedades (KSt) soportado que este podría descontar de su cuota. La aplicación del método de imputación llevaba aparejados dos problemas fundamentales:

1. Que el crédito fiscal surgía por el Impuesto sobre Sociedades (KSt) soportado en Alemania y no se reconocía por el impuesto soportado en el extranjero.⁶⁴³
2. Que el crédito fiscal por el impuesto soportado en Alemania generalmente solo se reconocía a los residentes en Alemania y no a los no residentes (a no ser que así lo estableciera un convenio de doble imposición).⁶⁴⁴

Esta discriminación entre residentes y no residentes respecto del reconocimiento del crédito fiscal entrañaba un problema potencial de cara al mercado único al suponer una diferencia de trato entre los residentes en Alemania y los residentes en otros Estados miembros. Por ello, la reforma del año 2000 eliminó el crédito fiscal y la consiguiente discriminación entre

⁶⁴³ HOMBURG, S., "German Tax Reform 2000: Description and Appraisal", *FinanzArchiv / Public Finance Analysis*, Vol. 57, Núm. 4, 2000, pág. 507. Disponible en: www.jstor.org/stable/40912945 (Último acceso: 18/03/2018).

⁶⁴⁴ Véase KEEN, "The German Tax Reform of 2000", *op. cit.*, pág. 612.

residentes y no residentes. Así, tras la reforma, tanto los beneficios distribuidos como los no distribuidos tributarían a un 25% y el método de imputación sería sustituido por una exención del 100% del dividendo percibido cuando el accionista fuera una sociedad,⁶⁴⁵ y del 50% cuando el accionista fuera una persona física.⁶⁴⁶ Este método de exención se aplicaría tanto a dividendos procedentes de empresas nacionales como extranjeras.

En opinión de HOMBURG,⁶⁴⁷ mientras que la aplicación de la exención a los dividendos de fuente doméstica resulta natural puesto que los beneficios ya han tributado a nivel societario en el Impuesto sobre Sociedades (KSt), la aplicación de la exención a los dividendos de fuente extranjera incentiva el traslado de beneficios en los casos en los que la filial extranjera tributa a un tipo de gravamen inferior al 40%. Para HOMBURG, aunque se podría esgrimir que los convenios de doble imposición utilizan tradicionalmente el método de la exención para evitar la doble imposición, se debe tener en cuenta el carácter unilateral de la norma alemana, la cual va más allá de las medidas bilaterales de los convenios de doble imposición al resultar de aplicación para los

⁶⁴⁵ Véase el artículo 3, apartado 5, de la Ley para la reducción de los tipos impositivos y la reforma de la tributación empresarial (StSenkG) que modifica el artículo 8b de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG). Téngase en cuenta que la versión actual del artículo 8b la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG) estipula que el contribuyente deberá tener un porcentaje mínimo de participación del 10% para que los dividendos percibidos estén exentos al 95%. Nótese que antes de 2013 no se requería una participación mínima, pero esta fue fijada en el 10% a raíz de una sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (asunto C-284/09).

⁶⁴⁶ Véase el artículo 1, apartado 2, de la Ley para la reducción de los tipos impositivos y la reforma de la tributación empresarial (StSenkG) que introduce la sección 40 del artículo 3 de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG).

⁶⁴⁷ Véase HOMBURG, "German Tax Reform 2000: Description and Appraisal", *op. cit.*, pág. 509.

dividendos procedentes del resto del mundo, incluso cuando estos provengan de un paraíso fiscal.

8.5.4. El endurecimiento de las normas sobre subcapitalización

La principal medida encaminada a ampliar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades (KSt) introducida por la reforma del 2000 fue el endurecimiento de las normas sobre subcapitalización, cuyo objetivo era evitar que las sociedades trasladaran sus beneficios hacia otros lugares con unos tipos impositivos más bajos mediante el pago de intereses por préstamos con partes vinculadas.

A finales de los años 90, la mayoría de países desarrollados empezaron a introducir normas sobre subcapitalización en sus legislaciones para restringir el uso de estructuras abusivas de endeudamiento destinadas a trasladar el beneficio empresarial a otras jurisdicciones con unos menores tipos impositivos.⁶⁴⁸ Estas reglas de subcapitalización establecían mayoritariamente un ratio de deuda/capital a partir del cual las empresas tenían que aplicar precios normales de mercado a las transacciones intragrupo.⁶⁴⁹ Este enfoque se caracteriza por el hecho de que los intereses dejan de ser deducibles cuando las deudas de una sociedad (en algunos países solo se incluyen las deudas con partes vinculadas, mientras en otros países se consideran las deudas totales) exceden de una cierta proporción de su capital.⁶⁵⁰

⁶⁴⁸ VON BROCKE, K. y GARCÍA PEREZ, E., "Group Financing: From Thin Capitalization to Interest Deduction Limitation Rules", *International Transfer Pricing Journal*, Vol. 16, Núm. 1, enero de 2009, pág. 29. Disponible en: <https://www.ibfd.org/IBFD-Products/Journal-Articles/International-Transfer-Pricing-Journal/collections/itpj/html/itpj010902.html> (Último acceso: 18/03/2018).

⁶⁴⁹ *Ibidem*.

⁶⁵⁰ MERLO, V. y WAMSER, G., "Debt Shifting and Thin Capitalization Rules", CESifo, *DICE Report*, Núm. 4, diciembre de 2014, pág. 28. Disponible en: <https://www.cesifo-group.de/DocDL/dicereport414-forum5.pdf> (Último acceso: 18/03/2018).

Como señala MAIER,⁶⁵¹ las reglas de subcapitalización fueron introducidas en la normativa alemana a través de la Ley para la mejora de las condiciones fiscales para salvaguardar la localización empresarial en Alemania dentro del mercado único europeo (*Standortsicherungsgesetz*, en adelante StandOG),⁶⁵² de 13 de septiembre de 1993, tras varios intentos fallidos desde la reforma del Impuesto sobre Sociedades (KSt) de 1977. La Ley de 1993 introdujo en el artículo 8a de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG) un ratio de deuda/capital de 3 a 1 (el ratio se fijaba en 9 a 1 en el caso de sociedades holding) de manera que las remuneraciones de recursos ajenos que excedieran de dicho ratio, siempre que fueran procedentes de socios que no tuvieran derecho a un crédito fiscal, tendrían la consideración de distribución encubierta de dividendos, a no ser que se probara que habría sido posible obtener una financiación similar de un tercero.⁶⁵³ En otras palabras, la limitación resultaba de aplicación a la financiación de una sociedad extranjera vinculada puesto que esta no tendría derecho al crédito fiscal.

La reforma del año 2000 restringió los ratios de deuda/capital del artículo 8a la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG) fijándolos en una proporción de 1,5 a 1 (3 a 1 para las sociedades holding).⁶⁵⁴ De esta manera, el legislador

⁶⁵¹ MAIER, N., *Die Regelungen zur Gesellschafter-Fremdfinanzierung im internationalen Vergleich*, Julius-Maximilians-Universität, Würzburg, 2006, pág. 1. Disponible en: <https://d-nb.info/98171451X/34> (Último acceso: 18/03/2018).

⁶⁵² *Gesetz zur Verbesserung der steuerlichen Bedingungen zur Sicherung des Wirtschaftsstandorts Deutschland im Europäischen Binnenmarkt*, BGBl. I 1993, 1569.

⁶⁵³ Véase el artículo 2, apartado 3, de la Ley para la mejora de las condiciones fiscales para salvaguardar la localización empresarial en Alemania dentro del mercado único europeo (StandOG), que modifica el artículo 8a de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁶⁵⁴ Véase el artículo 3, apartado 4, de la Ley para la reducción de los tipos impositivos y la reforma de la tributación empresarial Ley para la reducción de los tipos impositivos y la reforma empresarial (StSenkG), que modifica el artículo 8a de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

alemán limitó en mayor medida los préstamos de una sociedad matriz extranjera a su filiales alemanas (manteniendo un trato preferencial para las sociedades holding).⁶⁵⁵ La nueva redacción del artículo 8a establecía que la remuneración de recursos ajenos a una persona que ostentara una participación en el capital de la sociedad tendría la consideración de distribución encubierta de dividendos cuando los recursos ajenos excedieran de 1,5 veces la participación del socio, excepto cuando la sociedad hubiera podido obtener tal financiación de un tercero en condiciones similares. La Ley estipulaba que esto no resultaría de aplicación cuando la remuneración percibida por el socio fuera incluida en una declaración de impuestos en Alemania.⁶⁵⁶ Por tanto, vemos que en la práctica esta limitación seguía resultando únicamente de aplicación a las deudas con empresas del grupo extranjeras, lo cual tendría implicaciones respecto de su compatibilidad con el Derecho comunitario.

En 2002, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) se pronunció sobre la compatibilidad de la norma sobre subcapitalización alemana con la libertad de establecimiento en su sentencia de 12 de diciembre (asunto C-324/00).⁶⁵⁷ La sentencia se ocupa del caso de una sociedad alemana (Lankhorst-Hohorst), cuyo único socio (Lankhorst Taselaar) tiene el domicilio social en los Países Bajos. Ambas sociedades habían firmado un contrato, en virtud del cual Lankhorst Taselaar había concedido a Lankhorst-Hohorst un

⁶⁵⁵ WEICHENRIEDER, A. J. y WINDISCHBAUER, H., *Thin-Capitalization Rules and Company Responses - Experience from German Legislation*, CESifo, Working Paper, Núm. 2456, noviembre de 2008, pág. 5. Disponible en: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1299533 (Último acceso: 18/03/2018).

⁶⁵⁶ Véase el apartado 1 del artículo 8a de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG), modificada por la Ley para la reducción de los tipos impositivos y la reforma empresarial (StSenkG).

⁶⁵⁷ Tribunal de Justicia de la Unión Europea, sentencia de 12 de diciembre de 2002, asunto C-324/00 (Lankhorst-Hohorst), I-11779.

préstamo a diez años por importe de 3.000.000 de marcos alemanes con el objetivo de reducir el préstamo concertado con una entidad de crédito y disminuir así la carga de intereses. En las liquidaciones del Impuesto sobre Sociedades (KSt) correspondientes a los ejercicios 1997 y 1998, la agencia tributaria alemana había considerado que, dado que Lankhorst-Hohorst no habría podido obtener de un tercero un préstamo similar al concedido por Lankhorst Taselaar, los intereses pagados a esta última eran equiparables a una distribución encubierta de dividendos y, por tanto, los había sometido a un gravamen del 30%.

Como se pone de manifiesto en la sentencia, la norma sobre subcapitalización alemana, al aplicarse solo a la retribución de los recursos ajenos obtenidos de un socio sin crédito fiscal, suponía una diferencia de trato entre filiales residentes en función de si la sociedad matriz estaba o no domiciliada en Alemania, ya que generalmente la sociedad matriz residente se beneficiaba del crédito fiscal y la sociedad matriz extranjera no. De esta forma, los intereses pagados por una filial residente como retribución de recursos ajenos a su sociedad matriz no residente eran gravados como distribución encubierta de dividendos al 30%, mientras que los intereses pagados por una filial residente a su sociedad matriz también residente (beneficiaria del crédito fiscal) eran tratados como gastos deducibles y no como distribución encubierta de dividendos. El TJUE considera que esta diferencia de trato entre filiales residentes en función del domicilio de su sociedad matriz supone un obstáculo a la libertad de establecimiento y, por consiguiente, la norma sobre subcapitalización es contraria al Derecho comunitario.

Esta decisión del TJUE tuvo como consecuencia una nueva revisión de la norma sobre subcapitalización alemana en 2003 a través de la llamada Ley

“Korb II”.⁶⁵⁸ La nueva regla, en vigor desde enero de 2004, seguía considerando el pago de intereses a partes vinculadas como una distribución encubierta de dividendos cuando el préstamo excediera de 1,5 veces la participación del socio, excepto cuando se demostrara que el préstamo se podría haber obtenido de un tercero en condiciones similares; pero esta resultaba de aplicación tanto a socios extranjeros como a nacionales. Además, para favorecer a las PYMES, se establecía que la regla resultaría de aplicación cuando el total de los intereses pagados fuera superior a 250.000 euros.⁶⁵⁹

8.6. LA REFORMA TRIBUTARIA DE 2008

8.6.1. Contexto económico y objetivo

Tras un periodo de estancamiento en el periodo 2001-2005, caracterizado por el aumento del desempleo y la aparición de déficits públicos por encima del 3% del PIB permitido por el Tratado de Maastricht, la economía alemana mejoró notablemente en 2006 y 2007. En estos años el PIB creció por encima del 3%, la tasa de desempleo disminuyó, el déficit público se redujo hasta el 1,7% del PIB en 2006 e incluso se registró un pequeño superávit del 0,2% en 2007. En este contexto de recuperación económica, Alemania aprobó una nueva reforma tributaria a través de la Ley para la reforma de la fiscalidad empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz 2008*),⁶⁶⁰ de 14 de agosto de 2007, en línea con la tendencia internacional predominante: bajada del tipo

⁶⁵⁸ Ley para la implementación de la declaración del Gobierno Federal relativa a la recomendación sobre la Ley para la reducción de beneficios fiscales, de 22 de diciembre de 2003 (Ley “Korb II”); en alemán, *Gesetz zur Umsetzung der Protokollerklärung der Bundesregierung zur Vermittlungsempfehlung zum Steuervergünstigungsabbaugesetz (Korb II)*, BGBl. I 2003, 2840.

⁶⁵⁹ Véase el artículo 3, apartado 1, de la Ley “Korb II” que modifica el artículo 8a de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁶⁶⁰ *Unternehmensteuerreformgesetz 2008*, BGBl. I 2007, 1912.

impositivo y ampliación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades (KSt).

Aunque la reforma del 2000 había reducido de manera considerable el tipo del Impuesto sobre Sociedades (KSt) situándolo en el 25% frente a un tipo del 40% sobre los beneficios no distribuidos y del 30% para los beneficios distribuidos antes de la reforma, la tributación empresarial en Alemania seguía siendo elevada en comparación con otros países de su entorno, donde también se había seguido la tendencia de reducir tipos. Por ello, el objetivo de la reforma de 2008 es volver a bajar el tipo de gravamen a la vez que se amplía la base imponible y se reducen los vacíos legales que disminuyen la eficiencia del sistema fiscal.⁶⁶¹ En opinión de KESSLER y EICKE,⁶⁶² aunque Alemania no es capaz de marcar la diferencia respecto de sus competidores para convertirse en el destino más atractivo para las inversiones en Europa, la reforma de 2008 ayuda a las empresas nacionales e internacionales a invertir en el país.

Entre las principales novedades que incluye la reforma de 2008 cabe destacar: i) la reducción del tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades (KSt), ii) la modificación de la exención para corregir la doble imposición de los dividendos en el caso de las personas físicas, iii) la limitación a la deducibilidad de los intereses (*Zinsschranke*), iv) la restricción al traslado de pérdidas cuando tras una transferencia de más del 25% del capital de la sociedad, y v) la revisión de las reglas para la determinación de los precios de transferencia en las operaciones transfronterizas entre partes vinculadas. A continuación analizaremos el alcance de tales medidas.

⁶⁶¹ UHL, M., *A History of Tax Legislation in the Federal Republic of Germany*, *op. cit.*, pág. 18.

⁶⁶² KESSLER, W. y EICKE, R., "Germany's Corporate Tax Reform - The Road Not Taken", *Tax Notes International*, Vol. 46, Núm. 11, junio de 2007, pág. 1135. Disponible en: http://p53132.typo3server.info/fileadmin/repository/lehrstuhl/intltaxnotes/Kessler_Eicke_The_Road_Not_Taken.pdf (Último acceso: 18/03/2018).

8.6.2. La reducción del tipo de gravamen

La reforma de 2008 redujo el tipo nominal del Impuesto sobre Sociedades (KSt) del 25% al 15%.⁶⁶³ Como señala HOMBURG,⁶⁶⁴ aunque a primera vista se podría pensar que Alemania se convierte en un paraíso fiscal con esta medida, si tenemos en cuenta el recargo de solidaridad (*Solidarit t szuschlag*) y el Impuesto sobre Actividades Económicas (GewSt), vemos que este no es el caso. Si consideramos estas dos figuras impositivas, la carga tributaria para las empresas se sitúa en torno al 30% tras la reforma.⁶⁶⁵

Si al tipo de gravamen del 15% del Impuesto sobre Sociedades (KSt) le agregamos el recargo de solidaridad (*Solidarit t szuschlag*)⁶⁶⁶ del 5,5%, obtenemos un tipo combinado del 15,825%. Esto es así ya que para un beneficio de 100 euros el Impuesto sobre Sociedades (KSt) a pagar sería 15 euros ($100 \text{ €} * 15\%$) y el recargo de solidaridad (*Solidarit t szuschlag*) ascendería a 0,825 euros ($15 \text{ €} * 5,5\%$), lo que en total supone un impuesto de 15,825 euros sobre un beneficio de 100 euros.

Si además tenemos en cuenta el Impuesto sobre Actividades Económicas (GewSt), el tipo se eleva a una horquilla que oscila entre el 22,825% y el 33,325%. El Impuesto sobre Actividades Económicas (GewSt) se calcula de la siguiente forma:

⁶⁶³ Véase el artículo 2, apartado 10, de la Ley para la reforma de la fiscalidad empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz 2008*) que modifica el artículo 23 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁶⁶⁴ Véase HOMBURG, S., "Germany's Company Tax Reform Act of 2008", *FinanzArchiv / Public Finance Analysis*, Vol. 63, Núm. 4, diciembre de 2007, pp. 595-596. Disponible en: <http://www.jstor.org/stable/40913171> ( ltimo acceso: 18/03/2018).

⁶⁶⁵ *Ibídem*.

⁶⁶⁶ El recargo de solidaridad (*Solidarit t szuschlag*) fue introducido en 1991 para financiar la reunificación alemana. Se aplica sobre las cantidades a pagar por el Impuesto sobre Sociedades (KSt) y el Impuesto sobre la Renta (ESt).

1. Sobre el beneficio empresarial (ajustado a efectos fiscales) se aplica el tipo base (*Steuermesszahl*), determinado a nivel federal. La reforma de 2008 redujo el tipo base del 5% al 3,5% sobre el beneficio.⁶⁶⁷
2. Al resultado se le aplica el multiplicador establecido por el municipio (*Hebesatz*), que se mueve generalmente entre el 200% y el 500%. En ciudades como Múnich el multiplicador es el 490%, en Fráncfort es el 460% y en Berlín es el 410%.⁶⁶⁸

De esta manera, en un municipio con un multiplicador del 200%, el Impuesto sobre Actividades Económicas (GewSt) a pagar sobre un beneficio de 100 euros sería 7 euros ($100 \text{ €} * 3,5\% * 200\%$); mientras que, en un municipio con un multiplicador del 500%, el impuesto ascendería a 17,5 euros ($100 \text{ €} * 3,5\% * 500\%$). Como resultado, considerando que el tipo del Impuesto sobre Sociedades (KSt) se sitúa en el 15% y el recargo de solidaridad (*Solidaritätszuschlag*) en el 5,5%, la carga tributaria que una sociedad soporta sobre su beneficio en Alemania asciende a un mínimo del 22,825%⁶⁶⁹ y un máximo del 33,325% tras la reforma de 2008.⁶⁷⁰

8.6.3. La exención de los dividendos

Como analizábamos anteriormente, la reforma del 2000 había abolido el método de imputación para corregir la doble imposición sobre los dividendos y lo había sustituido por una exención del 100% del dividendo recibido cuando el socio que percibía los dividendos se trataba de una persona jurídica, y del 50%

⁶⁶⁷ Véase el artículo 3, apartado 4, de la Ley para la reforma de la fiscalidad empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz* 2008) que modifica el artículo 11 de la Ley del Impuesto sobre Actividades Económicas (GewStG).

⁶⁶⁸ Los multiplicadores establecidos en cada municipio se pueden consultar en línea en: <http://www.gewerbsteuer.de./gewerbsteuerhebesatz>.

⁶⁶⁹ $15\% + (15\% * 5,5\% = 0,825\%) + 7\% = 22,825\%$.

⁶⁷⁰ $15\% + (15\% * 5,5\% = 0,825\%) + 17,5\% = 32,975\%$.

cuando el accionista era una persona física.⁶⁷¹ La reforma de 2008 modificó el método para corregir la doble imposición en el caso de las personas físicas, pero no alteró la norma para las personas jurídicas:

a) La reforma de 2008 eliminó la exención del 50% para las personas físicas y estableció en su lugar un gravamen sobre los rendimientos del capital mobiliario del 25%,⁶⁷² manteniendo únicamente el método de la exención para las personas físicas en el caso de empresarios individuales, los cuales tendrán derecho a una exención del 40% de los dividendos percibidos.⁶⁷³

b) Respecto de las personas jurídicas, la reforma de 2008 no alteró la exención de los dividendos. Sin embargo, es imprescindible señalar que desde el año 2004 la exención se limita al 95% de los dividendos percibidos.⁶⁷⁴ Además, como consecuencia de la sentencia de 20 de octubre de 2011 del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) en el asunto C-284/09, desde 2013 se exige que el contribuyente ostente un porcentaje mínimo de participación del 10% para que los dividendos estén exentos.⁶⁷⁵

8.6.4. La limitación a la deducibilidad de los intereses

La reforma de 2008 sustituyó las reglas de subcapitalización del artículo 8a de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG), introducidas en 1993, modificadas posteriormente por la reforma del 2000 y nuevamente en 2003 para adaptarse al derecho comunitario a raíz de la sentencia del TJUE en el

⁶⁷¹ Véase el epígrafe 8.5.3. *La abolición del método de imputación*.

⁶⁷² Véase el artículo 32d de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG).

⁶⁷³ Véase el artículo 3, apartado 40, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG).

⁶⁷⁴ Véase el apartado 5 del artículo 8b de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁶⁷⁵ Véase el apartado 4 del artículo 8b de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

asunto Lankhorst-Hohorst,⁶⁷⁶ por una limitación a la deducibilidad de los intereses (*Zinsschranke*), literalmente “barrera de interés”.

Como señala HOMBURG,⁶⁷⁷ la característica fundamental de la nueva regla alemana es que se aplica a los intereses de todo tipo de préstamos, incluidos los bancarios. De esta manera, Alemania se convierte en 2008 en la única jurisdicción del mundo que aplica una limitación a la deducibilidad de los intereses pagados por préstamos bancarios.⁶⁷⁸ Posteriormente, la regla alemana serviría de inspiración para la introducción de medidas similares en otros países como España. Así, Alemania y España (desde 2008 y 2012 respectivamente) limitan la deducibilidad de los intereses pagados tanto a partes vinculadas como a no vinculadas, a diferencia de otros países como Noruega, Finlandia o Japón, donde solo se limita la deducibilidad de los intereses pagados a partes vinculadas.⁶⁷⁹

La reforma de 2008 puso límite a los intereses que una empresa puede deducirse en el ejercicio fiscal. La norma, recogida en el artículo 4h de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG), restringe la deducción de los intereses netos (intereses pagados menos intereses percibidos) al 30% del beneficio antes de intereses, impuestos y depreciaciones, magnitud conocida como EBITDA a efectos fiscales.⁶⁸⁰ El exceso de los intereses que no puedan ser

⁶⁷⁶ Véase el epígrafe 8.5.4. *El endurecimiento de las normas sobre subcapitalización*.

⁶⁷⁷ HOMBURG, “Germany's Company Tax Reform Act of 2008”, *op. cit.*, pág. 604.

⁶⁷⁸ KESSLER, W. y EICKE, R., “New German Thin Cap Rules - Too Thin the Cap”, *Tax Notes International*, Vol. 47, Núm. 3, julio de 2007, pág. 263. Disponible en: <https://www.taxnotes.com/tax-notes-international/corporate-taxation/new-german-thin-cap-rules-too-thin-cap/2007/07/16/s01k> (Último acceso: 18/03/2018).

⁶⁷⁹ MERLO, V. y WAMSER, G., “Debt Shifting and Thin Capitalization Rules”, *op. cit.*, pág. 28.

⁶⁸⁰ Véase el artículo 4h, apartado 1, frase 1, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG) y el artículo 8a, apartado 1, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG), modificadas por la Ley para la reforma de la fiscalidad empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz* 2008). Nótese que la Ley del Impuesto sobre la

deducidos en el ejercicio podrá ser trasladado a los ejercicios siguientes.⁶⁸¹ en virtud del artículo 8a de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG), la limitación a la deducibilidad de los intereses resulta también de aplicación para las sociedades.

La norma introducida por la Ley para la reforma de la fiscalidad empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz 2008*) establece que la limitación no resultará de aplicación:

- I. Cuando los intereses netos del ejercicio sean inferiores al millón de euros.⁶⁸²
- II. Cuando la empresa no pertenezca a un grupo.⁶⁸³ En el caso de una sociedad, el artículo 8a, apartado 2, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG) estipula que esta excepción solo resultará de aplicación si los intereses pagados a una parte vinculada⁶⁸⁴ no ascienden a más del 10% de los intereses netos.
- III. Cuando la empresa pertenezca a un grupo y su ratio de fondos propios en el ejercicio anterior sea superior, igual o hasta un punto porcentual

Renta (EStG) en la versión modificada por la Ley para la reforma de la fiscalidad empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz 2008*) no hace referencia expresa al término EBITDA, el cual se incluirá en la Ley posteriormente.

⁶⁸¹ Véase el artículo 4h, apartado 1, frase 2, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG).

⁶⁸² Véase el artículo 4h, apartado 2, letra a, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG).

⁶⁸³ Véase el artículo 4h, apartado 2, letra b, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG).

⁶⁸⁴ Un socio con una participación directa o indirecta de más del 25% del capital de la sociedad, una persona vinculada a este o un tercero que ostente una participación de más del 25% sobre el socio o la persona vinculada a este.

inferior al ratio del grupo.⁶⁸⁵ En el caso de una sociedad, el artículo 8a, apartado 3 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG) establece que esta excepción solo resultará de aplicación si los intereses pagados por la sociedad en cuestión, u otra sociedad del grupo, a una parte vinculada no ascienden a más del 10% de los intereses netos.

Como analizaremos más adelante, para paliar los efectos de la crisis económica y financiera internacional, estas reglas serán objeto de revisión en 2009.

8.6.5. La limitación al traslado de pérdidas como consecuencia de una transferencia de acciones “perniciosa”

La legislación alemana contempla la posibilidad de compensar las pérdidas de un ejercicio con los beneficios obtenidos en otros ejercicios. La norma alemana permite tanto el traslado de pérdidas hacia atrás, esto es, a ejercicios anteriores (*Verlustrücktrag*) como hacia adelante (*Verlustvortrag*).⁶⁸⁶ De esta manera una empresa puede trasladar las pérdidas obtenidas en un ejercicio al ejercicio fiscal inmediatamente anterior con el límite de un millón de euros. Las pérdidas de hasta un millón de euros que no hayan sido trasladadas hacia atrás podrán ser trasladadas hacia adelante a los ejercicios fiscales siguientes (sin limitación temporal); mientras que las pérdidas que excedan del millón de euros podrán ser trasladadas hacia delante con el límite del 60% del beneficio del ejercicio fiscal correspondiente.

⁶⁸⁵ Véase el artículo 4h, apartado 2, letra c, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG).

⁶⁸⁶ El artículo 10d, apartados 1 y 2, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG) regula el traslado de pérdidas hacia atrás y hacia delante respectivamente. En virtud del artículo 8, apartado 1, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG), esta norma resulta aplicable para las entidades que tributan en el Impuesto sobre Sociedades (KSt).

La reforma de 2008 introdujo en el artículo 8c de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG) una restricción de gran calado al traslado de pérdidas hacia delante cuando se haya producido una transferencia de acciones de más del 25% del capital social, calificada por la Ley como “perniciosa”. En estos casos, la norma limita el traslado hacia delante (*carry-forward*) de las pérdidas de ejercicios anteriores existentes en el momento de la transacción de la siguiente forma:

- Cuando en un plazo de 5 años se transfieran (de manera directa o indirecta) más del 25% (y hasta el 50%) del capital social, de los derechos corporativos, de participación o voto, el traslado de las pérdidas de ejercicios anteriores se limitará en la misma proporción que el porcentaje transferido.
- Cuando en un plazo de 5 años se transfiera (de manera directa o indirecta) más del 50% del capital social, de los derechos corporativos, de participación o voto, el traslado de las pérdidas de ejercicios anteriores se restringirá en su totalidad.

En ambos casos, se establece que un aumento de capital será considerado equivalente a una transferencia del capital suscrito siempre que se altere los porcentajes de participación. Además, es importante señalar que esta limitación resulta de aplicación en términos similares al traslado a ejercicios posteriores de los intereses que no hayan podido ser deducidos en virtud de las reglas para la limitación de la deducibilidad de los intereses (*Zinsschranke*).⁶⁸⁷

Para HOMBURG,⁶⁸⁸ resulta fácil identificar dos tipos de empresas a las que les afecta negativamente esta medida:

⁶⁸⁷ Véase el artículo 8a, apartado 1, frase 3, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG), modificada por la Ley para la reforma empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz 2008*).

⁶⁸⁸ Véase HOMBURG, “Germany's Company Tax Reform Act of 2008”, *op. cit.*, pp. 602-603.

- Las sociedades con dificultades financieras, las cuales resultarán menos atractivas para los especialistas en reestructuraciones empresariales debido a la imposibilidad de compensar las pérdidas de ejercicios anteriores.
- Las empresas de capital riesgo, cuyo negocio consiste en invertir para posteriormente vender sus participaciones en empresas emergentes e innovadoras, las cuales generalmente incurren en pérdidas en las fases iniciales, pero tienen un alto potencial de crecimiento. En opinión de HOMBURG, la limitación al traslado de pérdidas reduce *ex ante* la rentabilidad de las inversiones de alto riesgo y, por tanto, obliga a las empresas con proyectos arriesgados a salir fuera de Alemania con el consiguiente efecto negativo sobre la economía alemana.

8.6.6. Los precios de transferencia

La mayoría de los países recogen en sus legislaciones medidas relativas a los precios de transferencia en las operaciones transfronterizas entre partes vinculadas. Mediante estas normas se pretende evitar que se manipulen los precios en las transacciones entre empresas vinculadas con el objetivo de reducir la carga fiscal. Así, cuando dos sociedades vinculadas realicen una operación a un precio distinto al que sería normal en el mercado, los beneficios que las sociedades hubieran obtenido en condiciones normales de mercado deberán integrarse en su base imponible para someterse a tributación. Estas medidas se basan en el principio de empresa separada e independiente (*arm's length principle*), principio aceptado a nivel internacional⁶⁸⁹ y europeo⁶⁹⁰, según el cual para determinar el beneficio imputable a una sociedad se tendrá en

⁶⁸⁹ Véase el artículo 9.1 del Modelo de convenio de doble imposición de la OCDE.

⁶⁹⁰ Véase el artículo 4.1 del Convenio 90/436/CEE de 23 de julio de 1990, relativo a la supresión de la doble imposición en caso de corrección de los beneficios de empresas asociadas.

cuenta la ganancia que esta hubiera obtenido con la operación si las partes hubieran sido empresas independientes.

El principio de empresa separada e independiente está recogido en la legislación alemana en el artículo 1 de la Ley de fiscalidad exterior (*Außensteuergesetz*, en adelante AStG).⁶⁹¹ Para determinar el beneficio que la sociedad hubiera obtenido con la transacción si las partes hubieran sido empresas independientes, el legislador alemán entiende que se ha de asumir que estas conocerían todas las circunstancias esenciales de la relación comercial y actuarían con la diligencia de un gerente "ordenado y concienzudo".⁶⁹²

8.6.6.1. Métodos para determinar los precios de transferencia

La OCDE reconoce dos tipos de métodos para la determinación de los precios de transferencia en las operaciones entre partes vinculadas:

- a) Los métodos basados en la transacción (*transactional methods*) o métodos tradicionales. Estos métodos son:
 - el método del precio de operaciones comparables entre empresas independientes (*comparable uncontrolled price method*),
 - el método del precio de reventa (*resale price method*), y
 - el método del coste incrementado (*cost plus method*).
- b) Los métodos basados en el beneficio de la transacción (*transactional profit methods*) o métodos alternativos, aplicables cuando no es posible emplear los métodos tradicionales. Estos son:

⁶⁹¹ Véase el artículo 1, apartado 1, frase 1, de la Ley de fiscalidad exterior (AStG), de 8 de septiembre de 1972 (BGBl. I 1972, 1713), modificada por el artículo 6 de la Ley de 19 de julio de 2016 (BGBl. I 2016, 1730); en alemán, *Gesetz über die Besteuerung bei Auslandsbeziehungen (Außensteuergesetz)*.

⁶⁹² Véase el artículo 1, apartado 1, frase 2, de la Ley de fiscalidad exterior (AStG).

- el método del reparto del beneficio de la transacción (*transaction profit split method*), y
- el método del margen neto de la transacción (*transactional net margin method*).⁶⁹³

La reforma de 2008 estableció una jerarquía para la aplicación de estos métodos de manera que:

1. Cuando se puedan obtener valores comparables de terceros, el precio de transferencia se determinará mediante el método del precio de operaciones comparables entre empresas independientes, el método del precio de reventa o el método del coste incrementado.⁶⁹⁴
2. Si no se pueden determinar valores comparables de terceros, se aplicará un método "apropiado".⁶⁹⁵ Como señalan DAMJI y WOLFF,⁶⁹⁶ la Ley no hace referencia a ningún método en concreto, pero se entiende que se refiere al método del reparto del beneficio de la transacción y al método del margen neto de la transacción.
3. Cuando no resulte posible aplicar ninguno de los métodos anteriores, el precio de transferencia será determinado mediante una comparación

⁶⁹³ Para más detalles sobre los distintos métodos tradicionales y alternativos, véase GARCÍA PRATS, F. A., "Los precios de transferencia: su tratamiento tributario desde una perspectiva europea", *Crónica Tributaria*, Núm. 117, 2005, pág. 46 y ss. Disponible en: http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/fiscalidad_internacional/PreciosTransferencia_Prats.pdf (Último acceso: 18/03/2018).

⁶⁹⁴ Véase el artículo 1, apartado 3, frase 1, de la Ley de fiscalidad exterior (AStG).

⁶⁹⁵ Véase el artículo 1, apartado 3, frase 2, de la Ley de fiscalidad exterior (AStG).

⁶⁹⁶ DAMJI, S. y WOLFF, U., "German business tax reform 2008. Transfer Pricing Impacts", *Der Schweizer Treuhänder*, 2007, pág. 685. Disponible en: http://iframe.treuhaender.ch/GetAttachment.axd?attaName=1805a07_0684.pdf (Último acceso: 18/03/2018).

"hipotética".⁶⁹⁷ Para ello, se tendrá que determinar el precio mínimo que el vendedor aceptaría en la negociación y el precio máximo que el comprador estaría dispuesto a pagar.⁶⁹⁸ Si el contribuyente no es capaz de probar que un precio específico dentro de este rango es el más adecuado, el precio de transferencia será calculado como la media aritmética.⁶⁹⁹ Con esta medida, el legislador pretende emular la negociación que llevarían a cabo dos empresas independientes para fijar el precio de la transacción.

Para KESSLER y EICKE,⁷⁰⁰ la presunción de que la media es el precio de transferencia más adecuado cuando no se pueda determinar otro valor dentro del rango supone una gran desventaja para el contribuyente alemán y es algo inusual a nivel internacional, ya que estos autores consideran que cualquier precio dentro del rango podría ser aceptable. En efecto, como señala GARCÍA PRATS,⁷⁰¹ las directrices de la OCDE tienen como objetivo "*la búsqueda de rangos de precios de transferencia aceptables*" y conformes con el principio de empresa separada e independiente, más que identificar "*un único precio exacto, válido y aceptable*".

Por otro lado, en opinión de BECK,⁷⁰² la presunción de que las empresas independientes conocen todas las circunstancias esenciales de la transacción

⁶⁹⁷ Véase el artículo 1, apartado 3, frase 5, de la Ley de fiscalidad exterior (AStG).

⁶⁹⁸ Véase el artículo 1, apartado 3, frase 6, de la Ley de fiscalidad exterior (AStG).

⁶⁹⁹ Véase el artículo 1, apartado 3, frase 7, de la Ley de fiscalidad exterior (AStG).

⁷⁰⁰ KESSLER, W. y EICKE, R., "Out of Germany: The New Function Shifting Regime", *Tax Notes International*, Vol. 48, Núm. 1, octubre de 2007, pág. 55. Disponible en: <https://www.taxnotes.com/tax-notes-international/corporate-taxation/out-germany-new-function-shifting-regime/2007/10/01/s0lp> (Último acceso: 18/03/2018).

⁷⁰¹ Véase GARCÍA PRATS, "Los precios de transferencia: su tratamiento tributario desde una perspectiva europea", *op. cit.*, pág. 45.

⁷⁰² BECK, K. E. M., "Business Restructuring in Germany", *Tax Notes International*, Vol. 51, Núm. 3, julio de 2008, pág. 272. Disponible en: <https://www.taxnotes.com/tax->

no se corresponde con la realidad empresarial, ya que generalmente una empresa tiende a ocultar a la otra parte sus propios fundamentos de cálculo en una negociación. Con esta presunción, por tanto, se puede afirmar que el legislador alemán no tiene en cuenta el poder de negociación desigual de las partes y la información asimétrica predominantes en las relaciones comerciales en el mundo real, lo cual puede conducir a la determinación de precios diferentes a los de mercado.

8.6.6.2. Los precios de transferencia en las operaciones de reestructuración empresarial

La transferencia de funciones, es decir, la reubicación de las actividades productivas o del *know-how* desde una sociedad a otra del mismo grupo ubicada en el extranjero constituye una de las herramientas utilizadas por las empresas multinacionales dentro de sus estrategias de ingeniería fiscal. En concreto, la transferencia de activos intangibles es uno de los temas más controvertidos en el panorama fiscal internacional actual, ya que las autoridades fiscales ven como después de haber incentivado el desarrollo de un activo intangible a través de deducciones fiscales, los beneficios que genera el activo una vez desarrollado van a parar a otra jurisdicción con unas condiciones fiscales más favorables.⁷⁰³

Como analizábamos anteriormente, tras la caída del muro de Berlín y la disolución de la Unión Soviética, muchas empresas alemanas se adentraron en procesos de reestructuración empresarial hacia los países vecinos de Europa del Este para beneficiarse de unos costes laborales más bajos y unas condiciones fiscales más favorables. Como señala BASTASIN,⁷⁰⁴ el nuevo

[notes-international/corporate-taxation/business-restructuring-germany/2008/07/21/s2ft](https://www.ots.com/notes-international/corporate-taxation/business-restructuring-germany/2008/07/21/s2ft)
(Último acceso: 18/03/2018).

⁷⁰³ Véase KESSLER y EICKE "Out of Germany: The New Function Shifting Regime", 2007, *op. cit.*, pág. 54.

⁷⁰⁴ BASTASIN, C., *Germany: A global miracle and a European challenge*, Brookings, Working paper, Núm. 62, mayo de 2013, pág. 13. Disponible en:

panorama geopolítico desde 1989 supuso grandes oportunidades para las empresas alemanas a través de la apertura o la adquisición de plantas de producción en los países vecinos de Europa del Este, las cuales estaban en algunos casos (por ejemplo, en Polonia o República Checa) geográficamente más cerca de la matriz que las plantas ubicadas en otras zonas de Alemania. Para BASTASIN, aunque una parte de las inversiones hacia Europa del Este estaba motivada por la búsqueda de nuevos mercados, la gran mayoría respondía a decisiones de tipo vertical destinadas a reestructurar grupos de empresas con el objetivo de conseguir un ahorro en costes de producción y mantener la competitividad gracias a la existencia de unos menores costes laborales en estos países. Ante la pérdida de recaudación que este tipo de operaciones de reestructuración empresarial podría suponerle, Alemania se ocupó de la transferencia de funciones (*Funktionsverlagerung*) a otras jurisdicciones dentro de la reforma de 2008. Con esta medida, Alemania se unió a Brasil como los dos únicos países del mundo que habían aprobado normas específicas sobre la transferencia de funciones hasta la fecha.⁷⁰⁵

Siguiendo el principio de empresa separada e independiente del artículo 1 de la Ley de fiscalidad exterior (AStG), cuando se transfiera una función, es decir, un conjunto de tareas similares realizadas en un puesto o departamento⁷⁰⁶ de una sociedad a otra del mismo grupo ubicada en otro país

https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/05_germany_economy_euro_challenge_bastasin.pdf (Último acceso: 15/03/2018).

⁷⁰⁵ Véase KESSLER, W. y EICKE, R., "Out of Germany: The New Function Shifting Regime", *op. cit.*, pág. 53.

⁷⁰⁶ Una función es definida reglamentariamente como una actividad empresarial consistente en un conjunto de tareas similares realizadas en un puesto o departamento concreto de una empresa. Véase el artículo 1, apartado 1 del Reglamento para la aplicación del principio de empresa separada e independiente del artículo 1, apartado 1 de la Ley de fiscalidad exterior en el caso de transferencias transfronterizas de funciones (Reglamento sobre la transferencia de funciones), de 12 de agosto de 2008 (BGBl. I 2008, 1680), modificado por el artículo 24 de la Ley de 26

será necesario determinar el beneficio que cada empresa hubiera obtenido con la transacción como si se trataran de dos empresas independientes. Puesto que cada operación de reestructuración empresarial es única, resultará extremadamente difícil encontrar datos comparables de terceros que se puedan utilizar para calcular los precios de transferencia. Por tanto, lo más probable es que el contribuyente alemán, no pudiendo utilizar otro método, tenga que recurrir a una comparación hipotética para determinar el precio de transferencia de la función. Así, será necesario establecer el precio mínimo al que la sociedad estaría dispuesta a transmitir la función y el precio máximo que la otra parte estaría dispuesta a pagar para adquirirla, como si de dos entidades independientes se tratara. Si el contribuyente no demuestra que un precio concreto dentro de este rango es el más adecuado, resultará de aplicación la media entre ambos valores.

Para llevar a cabo esta comparación hipotética, el legislador alemán entiende que la función transferida junto con las oportunidades y riesgos asociados a esta así como los activos y otras ventajas inherentes constituyen un “paquete” que debe ser valorado de manera conjunta.⁷⁰⁷ La valoración individual de los activos y servicios involucrados será únicamente posible cuando el contribuyente pueda demostrar que no se han transferido activos intangibles ni ventajas “esenciales”.⁷⁰⁸ Se entiende, por tanto, que el legislador asume que la valoración del paquete en su conjunto será superior a la suma de

de junio de 2013 (BGBl. I 2013, 1809); en alemán, *Verordnung zur Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes nach § 1 Abs. 1 des Außensteuergesetzes in Fällen grenzüberschreitender Funktionsverlagerungen (Funktionsverlagerungsverordnung - FVerIV)*.

⁷⁰⁷ Véase el artículo 1, apartado 3, frase 9, de la Ley de fiscalidad exterior (AStG).

⁷⁰⁸ Véase el artículo 1, apartado 3, frase 10, de la Ley de fiscalidad exterior (AStG).- Los activos intangibles y ventajas “esenciales” son definidos reglamentariamente como aquellos activos y ventajas cuyo valor excede del 25% del valor total del paquete, véase el artículo 1, apartado 5 del Reglamento sobre la transferencia de funciones (FVerIV).

los valores individuales. Esto es así porque en el paquete se incluye el beneficio potencial que se espera obtener con la reestructuración. El beneficio potencial se define como el beneficio neto después de impuestos (valor actual) que se espera obtener con la transferencia de la función, al cual un gerente "ordenado y concienzudo" no renunciaría sin ningún tipo de contraprestación a cambio, en el caso de la sociedad transmisora; y por el cual un gerente con estas mismas características estaría dispuesto a pagar en el caso de la sociedad adquirente.⁷⁰⁹ El beneficio potencial se determinará tomando en consideración todas las circunstancias concretas antes y después de la transferencia de la función, incluyendo las ventajas y desventajas asociadas a la localización y las sinergias.⁷¹⁰

Como ponen de manifiesto FROTSCHER y OESTREICHER,⁷¹¹ cuando el contribuyente no demuestre que un precio concreto dentro del rango formado por el precio mínimo de la sociedad transmitente y el precio máximo de la sociedad adquirente de la función es el más adecuado y, por consiguiente, resulte de aplicación la media entre ambos valores, el 50% de las ventajas asociadas a la localización de la empresa adquirente (como costes laborales más bajos, incentivos fiscales, etcétera) se transferirán automáticamente a la sociedad transmitente. Considerando que las ventajas de la localización en el país de la sociedad adquirente son solo realizables por esta ya que requieren una inversión local, y bajo ninguna circunstancia la sociedad transmitente

⁷⁰⁹ Véase el artículo 1, apartado 4, del Reglamento sobre la transferencia de funciones (FVerIV).

⁷¹⁰ Véase el artículo 3, apartado 2, del Reglamento sobre la transferencia de funciones (FVerIV).

⁷¹¹ FROTSCHER, G. y OESTREICHER, A., *Comment on the OECD Discussion Draft regarding Transfer Pricing Aspects of Business Restructurings*, Georg-August-Universität Institut für deutsche und internationale Besteuerung, (Año n.d.), pp. 2-5. Disponible en: http://www.m-i-tax.de/content/Arbeitsbereiche/Steuerrecht/Aktuelles/documents/comment_oecd.pdf (Último acceso: 18/03/2018).

podría beneficiarse de ellas a través de inversiones en su propio país, en opinión de FROTSCHER y OESTREICHER, no existe una razón legítima para que el país de la sociedad transmitente grave parte del beneficio asociado a estas ventajas.

Por otro lado, dado que el legislador entiende que una empresa independiente esperaría obtener una ganancia con la transferencia de la función, la norma establece que el precio mínimo del transmitente se corresponderá con la indemnización que este esperaría recibir por la pérdida del beneficio potencial que conlleva dejar de desarrollar la función que transmite, más los costes inherentes a dicha reestructuración.⁷¹² Además, el legislador contempla dos supuestos concretos:

- 1) Cuando la sociedad transmita la función por su imposibilidad de seguir realizándola, ya sea por razones legales, económicas, etcétera, el precio mínimo se corresponderá con el valor de liquidación.⁷¹³
- 2) Cuando la sociedad transmita una función que le genera pérdidas de manera permanente, el legislador entiende que un gerente "ordenado y concienzudo", con el objetivo de limitar dichas pérdidas, estaría dispuesto a acordar una indemnización que cubriera los costes de reestructuración de manera parcial solamente, o incluso accedería a pagar una compensación a la sociedad adquirente a cambio de asumir la función que le genera pérdidas.⁷¹⁴

En ambos casos, cuando el precio mínimo de la sociedad transmitente sea cero o negativo, el legislador entiende que habrá que determinar si una

⁷¹² Véase el artículo 7, apartado 1, del Reglamento sobre la transferencia de funciones (FVerIV).

⁷¹³ Véase el artículo 7, apartado 2, del Reglamento sobre la transferencia de funciones (FVerIV).

⁷¹⁴ Véase el artículo 7, apartado 3, del Reglamento sobre la transferencia de funciones (FVerIV).

tercera parte independiente estaría dispuesta a pagar un precio por la adquisición de la función.⁷¹⁵

Por último, cabe mencionar que en los casos en los que se transfieran activos intangibles y ventajas esenciales y el beneficio real que se consiga *a posteriori* difiera considerablemente del beneficio determinado según la comparación hipotética, el legislador considera que es justificable asumir que en el momento de la transacción existía incertidumbre y ambas partes, de ser independientes, habrían acordado en el contrato de transferencia de la función una cláusula de revisión del precio pactado.⁷¹⁶ Si no se hubiera acordado dicha cláusula de revisión y se produjera una desviación sustancial dentro de los 10 años siguientes a la transacción, se realizará un único ajuste en la declaración del ejercicio fiscal siguiente al año en el que se produjo la desviación.⁷¹⁷ En opinión de KESSLER y EICKE,⁷¹⁸ esta presunción legal de que dos empresas independientes acordarían una cláusula de revisión contradice tanto la teoría económica como la práctica habitual de creación de grupos, puesto que (i) el uso de este tipo de cláusulas está en declive en los contratos actuales de acuerdo con la teoría económica de minimizar riesgos evitando la firma de contratos que puedan generar costes adicionales en una o dos décadas, y (ii) la aversión al riesgo es una de las razones principales en los procesos de creación de grupos.

Considerando todo lo anterior, nos unimos a la opinión de HOMBURG⁷¹⁹ cuando afirma que la reforma de 2008 —especialmente las reglas para

⁷¹⁵ Véase el artículo 7, apartado 5, del Reglamento sobre la transferencia de funciones (FVerIV).

⁷¹⁶ Véase el artículo 1, apartado 3, frase 11, de la Ley de fiscalidad exterior (AStG).

⁷¹⁷ Véase el artículo 1, apartado 3, frase 12, de la Ley de fiscalidad exterior (AStG).

⁷¹⁸ Véase KESSLER, W. y EICKE, R., "Out of Germany: The New Function Shifting Regime", *op. cit.*, pp. 55-56.

⁷¹⁹ Véase HOMBURG, "Germany's Company Tax Reform Act of 2008", *op. cit.*, pág. 610.

determinar los precios de transferencia, la limitación al traslado de pérdidas tras una transferencia de más del 25% del capital social, y la limitación a la deducibilidad de los intereses (*Zinsschranke*)— lleva demasiado lejos la ampliación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades (KSt), y coincidimos en que podría resultar conveniente prescindir de tales medidas a cambio de un ligero incremento del tipo de gravamen del impuesto.

8.7. LA FISCALIDAD EMPRESARIAL EN ALEMANIA DURANTE LA CRISIS

A través de la Ley para la reforma de la fiscalidad empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz 2008*),⁷²⁰ de 14 de agosto de 2007, Alemania había aprobado una reforma tributaria que contemplaba una bajada del tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades (KSt) del 25% al 15% a la vez que se introducían medidas destinadas a ampliar la base imponible. Dos de las principales medidas aprobadas, en vigor desde el 1 de enero de 2008, fueron la limitación a la deducibilidad de los intereses del ejercicio y la restricción al traslado hacia delante de pérdidas de ejercicios anteriores tras una transferencia de acciones “perniciosa”. Como señalan KESSLER y EICKE,⁷²¹ lo que tienen en común estas dos medidas es que cumplen su objetivo únicamente en un entorno económico normal o favorable; pero en tiempos de crisis son “como echar gasolina a un fuego”, ya que hacen que a las empresas les resulte más difícil todavía lidiar con las condiciones económicas adversas.

En un contexto económico marcado por la Gran Recesión de 2008-09, Alemania aprobó una revisión de estas medidas, en un primer momento con carácter temporal para los ejercicios 2008 y 2009 a través de la Ley para la

⁷²⁰ *Unternehmensteuerreformgesetz 2008*, BGBl. I 2007, 1912.

⁷²¹ KESSLER, W. y EICKE, R., "Germany's Growth Acceleration Act - Taming the Sunshine Tax Legislation", *Tax Notes International*, Vol. 58, Núm. 2, abril de 2010, pág. 127. Disponible en: <https://www.taxnotes.com/tax-notes-international/corporate-taxation/germanys-growth-acceleration-act-taming-sunshine-tax-legislation/2010/04/12/s65y> (Último acceso: 19/03/2018).

mejora del trato fiscal de los gastos de previsión (*Bürgerentlastungsgesetz Krankenversicherung*),⁷²² de 16 de julio de 2009; y posteriormente de manera permanente mediante la Ley para la aceleración del crecimiento económico (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*),⁷²³ de 22 de diciembre de 2009.

8.7.1. La limitación a la deducibilidad de los intereses

La reforma de 2008 introdujo una limitación a la deducibilidad de los intereses del ejercicio (*Zinsschranke*), en virtud de la cual los intereses netos (intereses pagados menos intereses percibidos) deducibles en el ejercicio fiscal no podrán exceder del 30% del EBITDA.⁷²⁴ Los intereses que no puedan ser deducidos en el ejercicio por superar dicho límite podrán ser trasladados a los ejercicios siguientes.⁷²⁵

Cuando la norma fue introducida en 2008, la deducción de los intereses netos del ejercicio se limitaba al 30% del EBITDA del mismo ejercicio. No obstante, en un contexto económico marcado por la crisis global, la regla fue revisada por la Ley para la aceleración del crecimiento económico (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*), la cual introdujo la posibilidad de trasladar el EBITDA no utilizado en un ejercicio (por ser los intereses netos inferiores al 30% del EBITDA) a los 5 ejercicios siguientes. De esta manera, los EBITDA no utilizados en ejercicios anteriores, que deberán ser empleados en

⁷²² Gesetz zur verbesserten steuerlichen Berücksichtigung von Vorsorgeaufwendungen, BGBl. I 2009, 1959.

⁷²³ Gesetz zur Beschleunigung des Wirtschaftswachstums, BGBl. I 2009, 3950.

⁷²⁴ Véase el artículo 4h, apartado 1, frase 1, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG) y el artículo 8a, apartado 1, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG), modificadas por la Ley para la reforma de la fiscalidad empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz 2008*).

⁷²⁵ Véase el artículo 4h, apartado 1, frase 2, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG), modificada por la Ley para la reforma de la fiscalidad empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz 2008*).

orden cronológico,⁷²⁶ permitirán aumentar el límite de deducibilidad del ejercicio. No obstante, la norma estipula que no se podrá trasladar el EBITDA no utilizado en un ejercicio en el que no haya resultado de aplicación la limitación a la deducibilidad de los intereses en base a alguna de las excepciones previstas en la norma.⁷²⁷

Originariamente la norma estipulaba que la limitación a la deducibilidad de los intereses no resultaría de aplicación si:

- i. Los intereses netos del ejercicio eran inferiores a un millón de euros.⁷²⁸
- ii. La empresa no pertenecía a un grupo.⁷²⁹ Tratándose de una sociedad, esta excepción solo se aplicaría cuando los intereses pagados a una parte vinculada⁷³⁰ no ascendieran a más del 10% de los intereses netos.⁷³¹
- iii. La empresa pertenecía a un grupo y su ratio de fondos propios en el ejercicio anterior era superior, igual o hasta un punto porcentual inferior

⁷²⁶ Véase el artículo 4h, apartado 1, frase 4, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG).

⁷²⁷ Véase el artículo 4h, apartado 1, frase 3, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG).

⁷²⁸ Véase el artículo 4h, apartado 2, letra a, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG), modificada por la Ley para la reforma de la fiscalidad empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz 2008*).

⁷²⁹ Véase el artículo 4h, apartado 2, letra b, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG), modificada por la Ley para la reforma de la fiscalidad empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz 2008*).

⁷³⁰ Un socio con una participación directa o indirecta de más del 25% del capital de la sociedad, una persona vinculada a este o un tercero que ostente una participación de más del 25% sobre el socio o la persona vinculada a este.

⁷³¹ Véase el artículo 8a, apartado 2, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG), modificada por la Ley para la reforma de la fiscalidad empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz 2008*).

al ratio del grupo.⁷³² En el caso de una sociedad, esta excepción solo se aplicaría cuando los intereses pagados por la sociedad en cuestión (u otra sociedad del grupo) a una parte vinculada no ascendieran a más del 10% de los intereses netos.⁷³³

En un contexto marcado por la crisis, la Ley para la mejora del trato fiscal de los gastos de previsión (*Bürgerentlastungsgesetz Krankenversicherung*) aumentó el umbral para aplicar la primera excepción de uno a tres millones de euros⁷³⁴ con carácter temporal.⁷³⁵ Unos meses más tarde, la Ley para la aceleración del crecimiento económico (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*) consolidó esta medida haciéndola permanente.⁷³⁶ De esta manera, la limitación a la deducibilidad de los intereses del ejercicio no resultará de aplicación cuando los intereses netos sean inferiores a tres millones de euros.

Además, la Ley para la aceleración del crecimiento económico (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*) amplió de uno a dos puntos porcentuales el umbral relativo al ratio de fondos propios para aplicar la excepción por pertenencia a un grupo de sociedades. Así, cuando una empresa pertenezca a un grupo y su ratio de fondos propios en el ejercicio anterior sea superior, igual

⁷³² Véase el artículo 4h, apartado 2, letra c, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG), modificada por la Ley para la reforma de la fiscalidad empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz 2008*).

⁷³³ Véase el artículo 8a, apartado 3, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG), modificada por la Ley para la reforma de la fiscalidad empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz 2008*).

⁷³⁴ Véase el artículo 1, apartado 3, de la Ley para la mejora del trato fiscal de los gastos de previsión (*Bürgerentlastungsgesetz Krankenversicherung*) que modifica el artículo 4h de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG).

⁷³⁵ Para los ejercicios fiscales entre el 25 de mayo de 2007 y el 1 de enero de 2010. Véase el artículo 1, apartado 22, letra b, de la Ley para la mejora del trato fiscal de los gastos de previsión (*Bürgerentlastungsgesetz Krankenversicherung*).

⁷³⁶ Para los ejercicios fiscales iniciados con posterioridad al 25 de mayo de 2007.

o hasta dos puntos porcentuales inferior al ratio del grupo al que pertenece la limitación a la deducibilidad de los intereses no resultará de aplicación.⁷³⁷

8.7.2. La limitación al traslado de pérdidas como consecuencia de una transferencia de acciones “perniciosa”

La reforma de 2008 introdujo una limitación al traslado hacia delante (*carry-forward*) de las pérdidas de ejercicios anteriores como consecuencia de una transferencia de acciones de más del 25% del capital de la sociedad, calificada por la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG) como “perniciosa”, según la cual:

- Si en un plazo de 5 años se han transferido (de manera directa o indirecta) entre el 25% y el 50% del capital social o de los derechos corporativos, de participación o voto, el traslado de las pérdidas de ejercicios anteriores se limitará en la misma proporción que el porcentaje transferido.⁷³⁸
- Si en un plazo de 5 años se han transferido (de manera directa o indirecta) más del 50% del capital social o de los derechos corporativos, de participación o voto, el traslado de las pérdidas de ejercicios anteriores se restringirá en su totalidad.⁷³⁹

En términos similares, la limitación resultará de aplicación al traslado a ejercicios posteriores de los intereses que no hayan podido ser deducidos en

⁷³⁷ Véase el artículo 4h, apartado 2, letra c, de la Ley del Impuesto sobre la Renta (EStG).

⁷³⁸ Véase el artículo 8c, apartado 1, frase 1, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG), modificada por la Ley para la reforma de la fiscalidad empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz 2008*).

⁷³⁹ Véase el artículo 8c, apartado 1, frase 2, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG), modificada por la Ley para la reforma de la fiscalidad empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz 2008*).

un ejercicio por aplicación de la norma sobre la deducibilidad de los intereses (*Zinsschranke*).⁷⁴⁰

Cuando la limitación al traslado de pérdidas entró en vigor en 2008, la norma no contemplaba ninguna excepción en su aplicación. No obstante, en un contexto económico marcado por la crisis global, el legislador alemán introdujo tres excepciones a la aplicación de esta limitación en 2009: i) una excepción por saneamiento, ii) una excepción por operaciones intragrupo y iii) una excepción por plusvalías latentes. A esta lista, se añadiría una nueva excepción ligada a la continuidad de la actividad empresarial en 2016. A continuación analizaremos en detalle estas medidas:

1) Excepción por saneamiento (*Sanierungsklausel*)

La Ley para la mejora del trato fiscal de los gastos de previsión (*Bürgerentlastungsgesetz Krankenversicherung*) introdujo, con carácter temporal,⁷⁴¹ una excepción a la aplicación de la limitación al traslado de pérdidas de ejercicios anteriores en los casos en los que la transferencia de acciones respondiera a una operación de reestructuración empresarial por motivos de insolvencia (*Sanierungsklausel*). Unos meses más tarde, la Ley para la aceleración del crecimiento económico (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*) convirtió esta medida en permanente.⁷⁴²

Tras la revisión, la norma establece que la limitación al traslado de pérdidas de ejercicios anteriores asociada a una transferencia de acciones de más del 25% del capital social no resultará de aplicación en los casos de reestructuraciones empresariales que tengan el objetivo de evitar o corregir

⁷⁴⁰ Véase el artículo 8a, apartado 1, frase 3, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG), modificada por la Ley para la reforma de la fiscalidad empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz 2008*).

⁷⁴¹ Para las transferencias de acciones llevadas a cabo con posterioridad al 31 de diciembre de 2007 y antes del 1 de enero de 2010.

⁷⁴² Para las transferencias de acciones llevadas a cabo con posterioridad al 31 de diciembre de 2007.

situaciones de insolvencia o de endeudamiento excesivo, siempre que se conserven las estructuras esenciales de la empresa (cláusula de saneamiento).⁷⁴³ La norma estipula que se considerará que se mantienen las estructuras esenciales cuando se dé alguna de las siguientes condiciones:

- i. Cuando se firme un convenio de empresa que incluya un acuerdo sobre los puestos de trabajo.
- ii. Cuando la suma de los salarios anuales de la sociedad de los cinco años siguientes a la transferencia de las acciones no sea inferior al 400% de los salarios de partida.
- iii. Cuando se aporten activos “esenciales”. Se considerará que se cumple este requisito cuando en un plazo máximo de doce meses desde la transferencia de las acciones se aporten nuevos activos que representen, al menos, el 25% de los activos que figuraban en el balance de la empresa a finales del año anterior.⁷⁴⁴

Para poder aplicar la excepción por saneamiento, la norma establece que será imprescindible que la sociedad no haya cesado en su actividad empresarial con anterioridad a la reestructuración, y además esta no podrán cambiar de sector de actividad en los cinco años siguientes.⁷⁴⁵

2) Excepción por operaciones intragrupo

La Ley para la aceleración del crecimiento económico (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*) introdujo una excepción por operaciones intragrupo, en virtud de la cual la limitación al traslado de pérdidas no resultará

⁷⁴³ Véase el artículo 8c, apartado 1a, frases 1 y 2, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁷⁴⁴ Véase el artículo 8c, apartado 1a, frase 3, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁷⁴⁵ Véase el artículo 8c, apartado 1a, frase 4, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

de aplicación cuando la empresa transferida y la empresa que la adquiere sean titularidad al 100% (directa o indirectamente) de la misma persona.⁷⁴⁶

3) Excepción por plusvalías latentes

Junto con las excepciones anteriores, la Ley para la aceleración del crecimiento económico (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*) introdujo una excepción por plusvalías latentes. En base a esta excepción, las pérdidas anteriores a una transferencia de acciones “perniciosa” podrán ser trasladadas a los ejercicios siguientes en la medida en que estas no excedan, en el caso de una transferencia de entre el 25% y el 50%, de la parte proporcional correspondiente; y en el caso de una transferencia de más del 50%, del total de las plusvalías latentes de la sociedad que existan en el momento de la transferencia de acciones, plusvalías que de realizarse estarían sujetas a tributación en Alemania.⁷⁴⁷

4) Excepción ligada a la continuidad de la actividad empresarial

La Ley que desarrolla el trato fiscal del traslado de pérdidas de las sociedades de capital (*Körperschaftsteuer-Verlustverrechnungsgesetz*),⁷⁴⁸ de 20 de diciembre de 2016, introdujo una nueva excepción a la aplicación de la limitación al traslado de pérdidas como consecuencia de una transferencia de acciones “perniciosa” en los casos en que la sociedad haya desarrollado su actividad empresarial de manera ininterrumpida antes y después de la transacción.

La norma establece que la limitación al traslado de pérdidas de ejercicios anteriores no resultará de aplicación cuando, desde su incorporación o al menos durante los tres años anteriores al ejercicio en el que se produce la

⁷⁴⁶ Véase el artículo 8c, apartado 1, frase 5, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁷⁴⁷ Véase el artículo 8c, apartado 1, frase 6, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁷⁴⁸ *Gesetz zur Weiterentwicklung der steuerlichen Verlustverrechnung bei Körperschaften (Körperschaftsteuer-Verlustverrechnungsgesetz)*, BGBl. I 2016, 2998.

transferencia de acciones, la sociedad haya mantenido una única actividad empresarial y no se haya dado ninguna de las siguientes circunstancias:

- Que la sociedad haya interrumpido su actividad empresarial.
- Que la sociedad haya cambiado de actividad empresarial.
- Que la sociedad haya añadido una nueva actividad empresarial.
- Que la sociedad haya participado en una agrupación de empresas.
- Que la sociedad haya adoptado la posición de sociedad dominante en un grupo fiscal.
- Que la sociedad haya recibido activos valorados a un precio inferior a su valor de mercado.⁷⁴⁹

Esta nueva excepción, en vigor desde el 1 de enero de 2016, resulta de aplicación para las transferencia de acciones que hayan tenido lugar con posterioridad al 31 de diciembre de 2015, siempre que la sociedad no haya interrumpido o cesado su actividad empresarial con anterioridad al 1 de enero de 2016. La sociedad que cumpla con estos requisitos se beneficiará además de la aplicación de esta excepción al traslado de los intereses no deducibles del ejercicio en virtud de las reglas para la limitación de la deducibilidad de los intereses (*Zinsschranke*).⁷⁵⁰

Para poder beneficiarse de la excepción ligada a la continuidad de la actividad empresarial, la sociedad tendrá que presentar una solicitud ante las autoridades tributarias en el ejercicio fiscal en el que se haya producido la transferencia de acciones.⁷⁵¹ Si se aprueba su solicitud, la sociedad podrá compensar en ejercicios futuros las pérdidas anteriores a la transferencia de

⁷⁴⁹ Véase el artículo 8d, apartado 1, frase 1 y apartado 2, frase 2, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁷⁵⁰ Véase el artículo 8a, apartado 1, frase 3, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁷⁵¹ Véase el artículo 8d, apartado 1, frase 5, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

acciones siempre que en lo sucesivo no cese su actividad empresarial o se dé alguna de las circunstancias señaladas anteriormente, en cuyo caso perderá el derecho a la compensación de las pérdidas en la medida en que estas excedan de las plusvalías latentes (en aplicación de la excepción por plusvalías latentes).⁷⁵² Por tanto, antes de solicitar la aplicación de esta excepción, sería conveniente que la sociedad se preguntara qué le interesa más: i) acogerse a esta excepción y abstenerse en el futuro, en la medida en que le queden pérdidas por compensar, de realizar ningún cambio en su modelo de negocio que pueda dar lugar a la pérdida del derecho, o bien ii) no acogerse a la excepción y perder una parte o el total de las pérdidas como consecuencia de la transferencia de acciones “perniciosa”.

8.7.2.1. Incompatibilidad de la cláusula de saneamiento con el Derecho comunitario

El Tribunal General de la Unión Europea se ha pronunciado sobre la limitación al traslado de pérdidas como consecuencia de una transferencia de acciones “perniciosa” en dos sentencias de 4 de febrero de 2016 (asuntos T-620/11 GFKL y T-287/11 Heitkamp) en el sentido de que la excepción por saneamiento (*Sarierungsklausel*) es incompatible con el Derecho comunitario. Con estas sentencias, el Tribunal confirma la postura de la Comisión Europea a este respecto.

En su decisión de 26 de enero de 2011, la Comisión Europea⁷⁵³ considera que la pérdida de ingresos fiscales que experimenta Alemania al permitir que las empresas con problemas financieros reduzcan su carga

⁷⁵² Véase el artículo 8d, apartado 2, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG).

⁷⁵³ Véase COMISIÓN EUROPEA, “Decisión de la Comisión de 26 de enero de 2011 relativa a la ayuda estatal de Alemania C 7/10 (ex CP 250/09 y NN 5/10) Régimen de ventajas fiscales mediante traspaso de pérdidas (*Sanierungsklausel*)”, *Diario Oficial de la Unión Europea*, 2011. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32011D0527&from=ES> (Último acceso: 20/03/2018).

tributaria mediante la compensación de pérdidas de ejercicios anteriores en aplicación de la excepción por saneamiento constituye una ayuda de Estado incompatible con el mercado común. En opinión de la Comisión, teniendo en cuenta que (i) la cláusula de saneamiento no es específica de un sector, sino que resulta aplicable a todos los sectores, y (ii) que casi todos los sectores de la economía alemana actúan en mercados abiertos a la competencia y al comercio entre Estados miembros, se puede considerar que la medida podría afectar a los intercambios comerciales entre los Estados miembros y falsear la competencia. En consecuencia, la Comisión concluye que Alemania debe recuperar la ayuda de la que se han beneficiado las empresas.

Afectadas por la decisión de la Comisión, dos sociedades alemanas interpusieron sendos recursos de anulación ante el Tribunal General de la Unión Europea. Al desestimar ambos recursos, el Tribunal confirmó la postura de la Comisión Europea. A la vista de estos fallos, las dos empresas interpusieron sendos recursos de casación ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, los cuales siguen pendientes de resolución en el momento de escribir estas líneas.

8.7.2.2. Inconstitucionalidad de la limitación al traslado de pérdidas como consecuencia de una transferencia de acciones de entre el 25% y el 50% del capital social

Una de las críticas más frecuentes a la limitación del traslado de pérdidas de ejercicios anteriores como consecuencia de una transferencia de acciones es que no todas las transferencias de más del 25% del capital social, calificadas por la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG) como “perniciosas”, responden a un interés ilegítimo generalmente asociado a la compra de empresas con pérdidas fiscales con fines evasivos. El Tribunal Constitucional alemán se pronunció sobre esta cuestión en su sentencia de 29 de marzo de 2017 (asunto 2 BvL 6/11).

El Tribunal Constitucional alemán examina el caso de una sociedad, titularidad de dos accionistas, en el que uno de los socios transfiere sus

acciones a un tercero al verse envuelto en una reclamación por daños y perjuicios por miedo a que esta se materialice contra su participación en la sociedad. En aplicación del artículo 8c de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG), esta transferencia de acciones supone el correspondiente prorrateo de las pérdidas de ejercicios anteriores en un porcentaje igual a la participación transferida (48%), pese a que la capacidad económica de la sociedad no haya cambiado con la mera transferencia de acciones. A pesar de que el Tribunal reconoce que el objetivo de combatir prácticas indeseables podría justificar la existencia de un trato desigual contrario al principio de igualdad del artículo 3, apartado 1, de la Constitución alemana (*Grundgesetz*), este no encuentra una justificación objetivamente evidente para la limitación al traslado de pérdidas del artículo 8c, ya que el Tribunal entiende que una transferencia de acciones de más del 25% no tiene que estar necesariamente ligada a prácticas fiscales abusivas y puede responder a motivos de otra índole, como en el caso en cuestión. Por consiguiente, el Tribunal declara la inconstitucionalidad de la norma contemplada en el artículo 8c, apartado 1, frase 1, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (KStG) relativa a la limitación del traslado de pérdidas asociada a una transferencia de acciones de entre el 25% y el 50% del capital social, introducida por la Ley de la reforma empresarial 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz 2008*) y mantenida en versiones posteriores hasta el 1 de enero de 2016, fecha de entrada en vigor de la Ley que desarrolla el trato fiscal del traslado de pérdidas de las sociedades de capital (*Körperschaftsteuer-Verlustverrechnungsgesetz*), la cual introduce la excepción ligada a la continuidad de la actividad empresarial. El Tribunal no se pronuncia sobre la (in)constitucionalidad del artículo 8c a partir del 1 de enero de 2016 y señala que sería necesario analizar si la excepción ligada a la continuidad de la actividad empresarial reduce la aplicación del artículo 8c de tal manera que se pueda considerar compatible con la Constitución alemana.

El Tribunal concede un plazo que se extiende hasta el 31 de diciembre de 2018 para que el legislador elimine con carácter retroactivo la aplicación de la norma inconstitucional entre el 1 de enero de 2008 y el 31 de diciembre de

2015, y estipula que en caso de que no se cumpla con esta obligación, la norma será declarada nula con efecto retroactivo el 1 de enero de 2019.

CAPÍTULO 9: LA FISCALIDAD EMPRESARIAL EN IRLANDA

9.1. INTRODUCCIÓN

El Impuesto sobre Sociedades irlandés (*Corporation tax*) es un tributo que ha girado históricamente en torno a los incentivos fiscales para atraer a las empresas multinacionales. Prueba de ello es la introducción de un incentivo para las empresas manufactureras (*manufacturing relief*) en 1980, que fue extendido paulatinamente a las actividades propias del sector emergente de la alta tecnología, en virtud del cual las sociedades pudieron tributar a un tipo reducido del 10% hasta finales de 2010.

Cuando, en 1998, la Comisión Europea dictaminó que el incentivo para las empresas manufactureras debería ser eliminado paulatinamente por considerarlo una ayuda de Estado no permitida, Irlanda introdujo una reducción gradual del tipo general del Impuesto sobre Sociedades hasta situarlo en el 12,5% para los beneficios de carácter comercial y en el 25% para las rentas pasivas a partir de 2003. A pesar de los esfuerzos de consolidación fiscal llevados a cabo desde finales de 2008, Irlanda se ha resistido a subir estos tipos de gravamen. Aunque este aspecto no se ha visto alterado, sí que se han introducido otros cambios de gran calado desde el inicio de la crisis como:

- i. La revisión de las reglas de residencia para las sociedades en 2013 y 2014 con el objetivo de poner freno a ciertas prácticas de ingeniería fiscal por parte de las empresas multinacionales.
- ii. La introducción de un nuevo régimen de *patent box* en línea con el enfoque del nexo de la OCDE después de haber abolido el antiguo como parte del Plan Nacional de Recuperación 2011-2014.

Con estas medidas, Irlanda ha buscado mejorar su reputación internacional asociada con prácticas de planificación fiscal agresiva sin perder su posición como uno de los destinos preferidos por las empresas multinacionales para llevar a cabo sus actividades empresariales dentro Europa.

9.2. EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN IRLANDA

El Impuesto sobre Sociedades irlandés (*Corporation Tax*, en adelante CT) es un tributo que grava las rentas mundiales⁷⁵⁴ obtenidas por las sociedades y otras entidades jurídicas⁷⁵⁵ residentes en Irlanda. Está regulado en la Ley de Consolidación Fiscal de 1997 (*Taxes Consolidation Act 1997*, en adelante TCA 1997).⁷⁵⁶ A continuación analizaremos los principales rasgos de esta figura impositiva en Irlanda:

A) Residencia fiscal

La sección 23A de la TCA 1997 establece que una sociedad será considerada residente a efectos fiscales cuando haya sido constituida en Irlanda con posterioridad al 1 de enero de 2015 a no ser que sea considerada residente en otro territorio en virtud de un convenio de doble imposición.⁷⁵⁷ Antes de 2015, la norma establecía que una sociedad constituida en Irlanda no sería considerada residente a efectos fiscales cuando se cumpliera una serie de requisitos, posibilidad que ha sido explotada por las empresas

⁷⁵⁴ La sección 26 (1) de la TCA 1997 (*Taxes Consolidation Act 1997*) establece que serán objeto de gravamen todas las rentas obtenidas por la sociedad con independencia del lugar donde se hayan obtenido. Recordamos, no obstante, que los convenios de doble imposición introducen ciertas limitaciones al gravamen de las rentas de fuente extranjera que deben ser tenidas en cuenta.

⁷⁵⁵ Véase la sección 4 (1) de la TCA 1997.

⁷⁵⁶ *Taxes Consolidation Act*, 1997 (Núm. 39, 1997). Además del Impuesto sobre Sociedades (CT), la Ley regula el Impuesto sobre la Renta (*Income Tax*) y el Impuesto sobre las Ganancias de Capital (*Capital Gains Tax*).

⁷⁵⁷ Para aquellas sociedades constituidas con anterioridad al 1 de enero de 2015 se establece un periodo transitorio hasta el 31 de diciembre de 2020 (o hasta el momento en que se produzca un cambio en la titularidad de la sociedad y de la naturaleza de sus actividades comerciales con anterioridad a tal fecha).

multinacionales para eludir el pago de impuestos a través de prácticas de ingeniería fiscal.⁷⁵⁸

B) Determinación de la base imponible

Para el cómputo de las rentas obtenidas por la sociedad en el ejercicio⁷⁵⁹ que serán objeto de gravamen en el Impuesto sobre Sociedades (CT), la sección 76 (3) de la TCA 1997 estipula que resultarán de aplicación los mismos *schedules* y casos establecidos para el Impuesto sobre la Renta (*Income tax*). Estos son:

- *Schedule C*, contemplado en la sección 17 de la TCA 1997, se ocupa del gravamen de los rendimientos procedentes de los bonos y obligaciones del Estado.
- *Schedule D*, regulado en la sección 18 de la TCA 1997, se ocupa del gravamen las rentas empresariales. Contempla 5 casos:
 - Caso I, relativo al gravamen de los beneficios derivados de actividades comerciales y otras actividades como la extracción de piedra, la minería y la pesca.
 - Caso II, relativo al gravamen de los beneficios de las actividades profesionales.
 - Caso III, relativo al gravamen de los intereses y las rentas procedentes de posesiones en el extranjero, excepto las rentas que procedan de “una oficina o empleo”.
 - Caso IV, relativo al gravamen de las rentas no recogidas en otros casos o *schedules*.
 - Caso V, relativo al gravamen de las rentas procedentes de alquileres y operaciones de leasing.

⁷⁵⁸ Para un análisis en profundidad, véase el epígrafe 9.3.2. *La residencia fiscal en Irlanda*.

⁷⁵⁹ El ejercicio fiscal, que se corresponde con el ejercicio contable, no podrá ser superior a doce meses. Véase la sección 26 de la TCA 1997.

- *Schedule E*, regulado en la sección 19 de la TCA 1997, se ocupa del gravamen de los rendimientos del trabajo.
- *Schedule F*, contemplado en la sección 20 de la TCA 1997, se ocupa del gravamen de los dividendos y participaciones en los beneficios de sociedades residentes en Irlanda.

A efectos de los casos I o II del *schedule D*, el artículo 76A de la TCA 1997 dispone que el beneficio o las ganancias de naturaleza comercial o profesional de una sociedad serán determinados de acuerdo con las prácticas contables generalmente aceptadas mediante los ajustes que resulten pertinentes. De esta manera, el beneficio a efectos fiscales será calculado a partir del resultado contable a través de una serie de ajustes positivos (*add-backs*) y negativos (*deductions*), consecuencia de las diferencias entre las normas contables y fiscales para determinar qué ingresos son imputables y qué gastos son deducibles.

Los gastos fiscalmente deducibles incluirán partidas como los gastos incurridos “íntegra y exclusivamente” en el desarrollo de la actividad comercial,⁷⁶⁰ los gastos soportados en los tres años anteriores al inicio de la actividad comercial (*pre-trading expenditure*),⁷⁶¹ y las donaciones a instituciones benéficas por un importe superior a 250 euros anuales.⁷⁶² Por el contrario, no serán fiscalmente deducibles ciertas partidas como los gastos de representación (*business entertainment*),⁷⁶³ las multas y sanciones, y las amortizaciones contables.⁷⁶⁴ En lugar de estas últimas, se permitirá una

⁷⁶⁰ Véase la sección 81 (2) (a) de la TCA 1997.

⁷⁶¹ Véase la sección 82 de la TCA 1997.

⁷⁶² REVENUE COMMISSIONERS, *Capital allowances and deductions*, octubre de 2017. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/companies-and-charities/corporation-tax-for-companies/corporation-tax/capital-allowances-and-deductions.aspx> (Último acceso: 27/03/2018).

⁷⁶³ Véase la sección 840 de la TCA 1997.

⁷⁶⁴ Véase REVENUE COMMISSIONERS, *Capital allowances and deductions*, *op. cit.*

depreciación fiscal (*capital allowance*) que, por ejemplo, en el caso de plantas y maquinaria será del 12,5% anual durante un periodo de 8 años, y para la mayoría de los edificios industriales del 4% anual durante 25 años.⁷⁶⁵

Por último, debemos llamar la atención sobre una serie de gastos de carácter anual (como las *royalties* de patentes) pagados por la sociedad en el ejercicio de manera íntegra y exclusiva para el desarrollo de su actividad comercial o profesional, los cuales no serán deducibles a efectos fiscales para el cálculo del beneficio ajustado en base a la sección 81 (2) (l) de la TCA 1997. Estos gastos, que tendrán la consideración de “cargas” de naturaleza comercial (*trading charges*), requerirán un ajuste extracontable positivo y serán computados por separado.⁷⁶⁶ Tampoco se integrarán en el beneficio fiscal ajustado las ganancias patrimoniales resultantes de la enajenación de activos, las cuales tendrán que ser también computadas de manera separada.

En base a todo lo anterior, la base imponible del Impuesto sobre Sociedades (CT) será calculada de la siguiente forma:⁷⁶⁷

⁷⁶⁵ *Ibidem.*

⁷⁶⁶ Véase REVENUE COMMISSIONERS, “Charges on income for corporation tax purposes”, en *Tax and Duty Manual, Parte 08-02-01*, junio de 2017, pág. 5. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/tax-professionals/tdm/income-tax-capital-gains-tax-corporation-tax/part-08/08-02-01.pdf> (Último acceso: 05/08/2018)

⁷⁶⁷ Para la elaboración del siguiente esquema se ha seguido a GAYNOR, C., HOLLY, R., KENNEDY, P., MURPHY, P. y SHERIDAN, M., *Irish taxation: Law and practice 2012/2013*, Irish Tax Institute, Dublín, 2012, pp. 728-729.

BENEFICIO AJUSTADO A EFECTOS FISCALES
(-) Pérdidas de naturaleza comercial de ejercicio anteriores (<i>carry-forward</i>)
(-) Pérdidas de naturaleza comercial de ejercicios posteriores (<i>carry-back</i>)
(-) Cargas de naturaleza comercial
Rentas del caso III
Rentas del caso IV
Rentas del caso V (tras amortizaciones fiscales)
Ganancias patrimoniales ajustadas
BENEFICIO TOTAL (Casos I/II+III+IV+V + ganancias patrimoniales)
(-) Cargas de naturaleza no comercial ⁷⁶⁸
= BASE IMPONIBLE
(x) Tipo de gravamen
= CUOTA TRIBUTARIA BRUTA
(-) Compensación de cargas y pérdidas de naturaleza comercial en base a su valor ⁷⁶⁹
(-) Crédito fiscal por gastos de I+D
= CUOTA TRIBUTARIA NETA

⁷⁶⁸ Las cargas de naturaleza no comercial (*non-trading charges*) son aquellas que no han sido soportadas por la sociedad íntegra y exclusivamente en el desarrollo de su actividad comercial. En virtud de la sección 243 (2) de la TCA 1997, estas podrán ser deducidas a cargo del beneficio total. Véase REVENUE COMMISSIONERS, “Charges on income for corporation tax purposes”, *op. cit.*, pág. 6.

⁷⁶⁹ Las cargas y pérdidas de naturaleza comercial que no hayan podido ser compensadas con el beneficio comercial podrán minorar la cuota del impuesto en “base a su valor”, es decir, multiplicadas por el tipo de gravamen del 12,5%. Véanse las secciones 243B y 396B de la TCA 1997.

C) Tipo de gravamen

La sección 21 (1) de la TCA 1997 fija el tipo general del Impuesto sobre Sociedades (CT) en el 12,5% desde el año 2003,⁷⁷⁰ aplicable sobre los beneficios de naturaleza comercial o profesional de la sociedad —caso I y II del *schedule D*— y las ganancias patrimoniales ajustadas. Cuando una sociedad enajene un activo, esta tendrá que tributar por sus ganancias patrimoniales en el Impuesto sobre Sociedades (CT) a un tipo del 12,5%, excepto cuando se trate de una ganancia patrimonial procedente de la venta o transferencia de un desarrollo urbanístico, la cual tributará en el Impuesto sobre las Ganancias de Capital (*Capital Gains Tax*, en adelante CGT) a un tipo del 33%.⁷⁷¹ No obstante, para asegurar que las ganancias patrimoniales soportan la misma carga tributaria con independencia de que estas tributen en el Impuesto sobre Sociedades (CT) o en el CGT, la sección 78 de la TCA 1997 dispone que será necesario ajustar el importe de las ganancias patrimoniales netas (una vez descontadas las pérdidas patrimoniales del ejercicio) antes de incluirlas en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades (CT). Así, una ganancia de 10.000 euros, que tributaría en el CGT al 33% ($10.000 \text{ €} * 33\% = 3.300 \text{ €}$), tendrá que ser ajustada hasta un importe de 26.400 € ($26.400 \text{ €} * 12,5\% =$

⁷⁷⁰ Para un análisis en profundidad de la evolución del tipo del Impuesto sobre Sociedades (CT), véase el epígrafe 9.3.1.1. *La evolución del tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades en Irlanda*.

⁷⁷¹ El Impuesto sobre las Ganancias de Capital (*Capital Gains Tax* —CGT) grava las ganancias que se obtienen cuando se enajena un activo. Estas ganancias, calculadas como la diferencia entre el precio de adquisición y el precio de venta del activo, son gravadas a un tipo del 33% (tras haberse incrementado del 20% al 22% en 2008, al 25% en 2009, al 30% en 2012 y finalmente al 33% en 2013). Aunque generalmente las sociedades declaran sus ganancias patrimoniales como parte de sus beneficios en el Impuesto sobre Sociedades (CT), las ganancias procedentes de la venta o transferencia de un desarrollo urbanístico tributarán en el CGT. Véase REVENUE COMMISSIONERS, *Capital Gains Tax (CGT) on the sale, gift or exchange of an asset*, noviembre de 2017. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/gains-gifts-and-inheritance/transferring-an-asset/index.aspx> (Último acceso: 15/01/2018).

3.300 €) para que soporte una carga fiscal equivalente en el Impuesto sobre Sociedades (CT).⁷⁷²

Además del tipo general del 12,5%, la sección 21A contempla un tipo superior del 25% sobre las rentas pasivas, tales como ciertos dividendos, intereses, cánones y alquileres (casos III, IV y V del *schedule D*) y ciertas actividades, como las mineras o petrolíferas. Respecto de los dividendos cabe señalar que, en virtud de la sección 129 de la TCA 1997, los dividendos recibidos de otra sociedad residente en Irlanda estarán exentos en el Impuesto sobre Sociedades (CT). Además, tratándose de dividendos procedentes de sociedades no residentes, tributarán al 12,5% los derivados del beneficio de la actividad comercial de una sociedad residente en (i) otro Estado miembro de la Unión Europea, (ii) un país con el que Irlanda tenga un convenio de doble imposición, (iii) un país que haya ratificado el Convenio del Consejo de Europa y la OCDE sobre asistencia mutua en el ámbito de la fiscalidad, o (iv) un país donde la sociedad cotice en un mercado regulado, en aplicación de la sección 21B de la TCA 1997.⁷⁷³

D) Compensación de pérdidas de naturaleza comercial

La legislación irlandesa permite el traslado hacia adelante (*loss carry-forward*) y el traslado hacia atrás (*loss carry-back*) de las pérdidas obtenidas por la sociedad en un ejercicio. La sección 396 de la TCA 1997 estipula que cuando una sociedad que realiza actividades comerciales incurra en pérdidas en un ejercicio, esta podrá compensar dichas pérdidas contra los beneficios de naturaleza comercial obtenidos en los ejercicios siguientes (siempre que la sociedad continúe realizando la misma actividad comercial) o en el ejercicio

⁷⁷² Véase REVENUE COMMISSIONERS, *Capital gains for companies*, septiembre de 2017. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/companies-and-charities/capital-gains-for-companies/index.aspx> (Último acceso: 05/08/2018).

⁷⁷³ Véase REVENUE COMMISSIONERS, *Notes for Guidance – Taxes Consolidation Act 1997 – Finance Act 2017 Edition - Part 2*, (n.d.), pág. 13. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/tax-professionals/documents/notes-for-guidance/tca/part02.pdf> (Último acceso: 05/08/2018).

inmediatamente anterior a aquel que se produjeron las pérdidas. En ambos casos, la compensación se realiza “euro a euro”, es decir, una pérdida de 10.000 euros será compensada con un beneficio de 10.000 euros.

Por su parte, la sección 396B de la TCA 1997 se ocupa de la compensación de las pérdidas de naturaleza comercial en base a su valor. En estos casos, las pérdidas de carácter comercial podrán ser compensadas con las rentas de carácter no comercial (como las ganancias patrimoniales o las rentas pasivas) obtenidas en el mismo ejercicio o en el ejercicio inmediatamente anterior, con la particularidad de que la compensación no será realizada “euro a euro”, sino “en base a su valor”.⁷⁷⁴ De esta manera, una sociedad podrá compensar, por ejemplo, una pérdida de carácter comercial de 200.000 euros ($200.000 * 12,5\% = 25.000$ euros) con unas rentas por alquileres de 100.000 euros ($100.000 * 25\% = 25.000$ euros).⁷⁷⁵

Como hemos señalado anteriormente, para que una sociedad pueda trasladar hacia delante las pérdidas de naturaleza comercial de un ejercicio para ser compensadas con beneficios de la misma índole en años futuros, será imprescindible que la sociedad continúe desarrollando la misma actividad comercial. Si una sociedad transfiere su actividad comercial a otra sociedad, se considerará que esta ha cesado su actividad y, por consiguiente, no será posible el traslado hacia delante de las pérdidas. En este caso, la sección 397 de la TCA 1997 establece que la sociedad podrá declarar las pérdidas generadas en los últimos doce meses como definitivas y compensarlas con los beneficios de naturaleza comercial obtenidos en los tres años anteriores. No obstante, cuando la transferencia de la actividad comercial se produzca entre

⁷⁷⁴ Véase REVENUE COMMISSIONERS, *Trading losses*, mayo de 2017. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/companies-and-charities/corporation-tax-for-companies/corporation-tax/trading-losses.aspx> (Último acceso: 05/08/2018).

⁷⁷⁵ Recordamos que la sección 21A de la TCA 1997 contempla un tipo del 25% sobre las rentas pasivas (tales como ciertos dividendos, intereses, cánones y alquileres).

sociedades del mismo grupo,⁷⁷⁶ no se restringirá el traslado de pérdidas en virtud de la sección 400 de la Ley. En estos casos, se considerará que la sociedad «predecesora» cesa su actividad comercial a favor de la sociedad «sucesora» que la continúa sin que ello conlleve una discontinuidad permanente de la actividad comercial. De esta manera, la sociedad «sucesora» podrá compensar las pérdidas de la sociedad «predecesora» en ejercicios futuros.

Por otro lado, cuando una sociedad con pérdidas pase a manos de un nuevo propietario, pero continúe realizando la misma actividad comercial, esta podrá seguir compensando las pérdidas en ejercicios futuros. No obstante, para limitar la compra de empresas con pérdidas con la finalidad de evadir impuestos, la sección 401 de la TCA 1997 establece que: a) cuando, en un periodo de tres años, se produzca un cambio de titularidad de la sociedad y una modificación sustancial de su actividad comercial (tal como una alteración significativa del tipo de bienes, servicios, clientes o mercados), ya sea con anterioridad, posterioridad o simultáneamente al cambio de titularidad, y b) cuando la actividad comercial de la sociedad fuera muy reducida o prácticamente nula antes del cambio de titularidad de la sociedad y, después de dicho cambio, esta hubiera remontado de manera considerable, no será posible el traslado hacia delante de las pérdidas de los ejercicios anteriores al cambio de titularidad.

E) Compensación de pérdidas de naturaleza no comercial

En virtud de la sección 399 de la TCA 1997, una sociedad podrá compensar las pérdidas que se enmarquen en el caso IV con las rentas positivas de la misma naturaleza obtenidas en el mismo ejercicio o en ejercicios posteriores (*carry-forward*), y las pérdidas del caso V con las rentas positivas

⁷⁷⁶ Al menos el 75% de las acciones de las dos sociedades debe pertenecer a las mismas personas.

de la misma índole del ejercicio inmediatamente anterior (*carry-back*) o de ejercicios posteriores (*carry-forward*).⁷⁷⁷

Por su parte, la sección 78 de la TCA 1997 dispone que una pérdida patrimonial podrá ser compensada con las ganancias patrimoniales obtenidas en el mismo ejercicio o en ejercicios posteriores (*carry-forward*).⁷⁷⁸

F) Compensación de pérdidas intragrupo

La legislación irlandesa no contempla la posibilidad de que las sociedades de un mismo grupo presenten una declaración consolidada. No obstante, la Ley permite que una sociedad ceda las pérdidas que ha obtenido en el ejercicio fiscal a otra sociedad del mismo grupo para que esta las compense con sus beneficios del ejercicio (*group relief*).

La sección 411 de la TCA 1997 estipula que dos sociedades serán consideradas miembros de un grupo de sociedades si una de ellas es filial al 75% de la otra, o si ambas son filiales al 75% de una tercera. Para formar un grupo, originariamente la norma establecía que todos los miembros deberían ser residentes en Irlanda. Sin embargo, esta regla fue objeto de revisión tras la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (JTUE) de 16 de julio de 1998 en el caso ICI vs. Colmer (asunto C-264/96). Para adaptarse al Derecho comunitario, la sección 78 de la Ley de Finanzas de 1999⁷⁷⁹ extendió la compensación de pérdidas intragrupo a los casos en los que la sociedad matriz sea residente en un Estado miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo (EEE) con el que Irlanda tenga un convenio de doble

⁷⁷⁷ Véase REVENUE COMMISSIONERS, *Notes for Guidance – Taxes Consolidation Act 1997 – Finance Act 2017 Edition - Part 12*, (n.d.), pág. 27. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/tax-professionals/documents/notes-for-guidance/tca/part12.pdf> (Último acceso: 05/08/2018).

⁷⁷⁸ Véase REVENUE COMMISSIONERS, "Computation of companies' chargeable gains", en *Tax and Duty Manual, Parte 04-05-02*, abril de 2018, pág. 1. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/tax-professionals/tdm/income-tax-capital-gains-tax-corporation-tax/part-04/04-05-02.pdf> (Último acceso: 05/08/2018).

⁷⁷⁹ *Finance Act*, 1999 (Núm. 2, 1999).

imposición. Posteriormente, la sección 47 de la Ley de Finanzas de 2012⁷⁸⁰ volvió a expandir la aplicación de la norma al incluir los casos en los que la sociedad matriz cotice en un mercado regulado reconocido y el resto de miembros del grupo sean residentes en (i) un Estado miembro de la Unión Europea o del EEE con el que Irlanda tenga un convenio de doble imposición, o (ii) un país con el Irlanda haya suscrito un convenio de doble imposición.⁷⁸¹

La compensación de pérdidas intragrupo permite que una sociedad (*surrendering company*) ceda las pérdidas de naturaleza comercial en las que ha incurrido en el ejercicio a otra sociedad del grupo (*claimant company*) para que esta última las compense con sus beneficios de naturaleza comercial —o en su defecto, derivados de rentas pasivas en base a su valor— del mismo ejercicio fiscal. Para que esto sea posible, las dos sociedades deberán estar sujetas al Impuesto sobre Sociedades (CT) en Irlanda. No obstante, la sección 420C de la TCA 1997 permite que la sociedad matriz residente en Irlanda compense con sus beneficios las pérdidas de una filial no residente cuando estas no puedan ser compensadas bajo ningún concepto en su Estado de residencia. Para ello, será requisito indispensable que la filial resida a efectos fiscales en otro Estado miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo con el que Irlanda tenga un convenio de doble imposición.

G) La *Knowledge Development Box* (régimen de *patent box*)⁷⁸²

La *Knowledge Development Box* (KDB), regulada en las secciones 769G a 769R de la TCA 1997, reduce al 50% los beneficios procedentes de activos de propiedad intelectual (tales como patentes, software protegido por derechos de autor e invenciones patentables) fruto de las actividades de I+D de la

⁷⁸⁰ *Finance Act, 2012* (Núm. 9, 2012).

⁷⁸¹ Véase REVENUE COMMISSIONERS, *Corporation Tax - General Background*, noviembre de 2016, pág. 16. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/tax-professionals/tdm/income-tax-capital-gains-tax-corporation-tax/part-02/02-02-01.pdf> (Último acceso: 28/03/2018).

⁷⁸² Para un análisis en profundidad, véase el epígrafe 9.3.3.2. *Knowledge Development Box (KDB)*.

empresa, lo que en la práctica supone que estos tributen al 6,25% en lugar de al 12,5%.⁷⁸³ Para determinar el importe de las rentas que se podrán beneficiar de este incentivo, la norma establece que la sociedad deberá aplicar la siguiente fórmula (en línea con el enfoque del nexo de la OCDE):

$$\frac{\text{Gastos elegibles + incremento del gasto}}{\text{Gastos totales}} \times \text{Beneficio del activo} = \text{Beneficio del activo al que se le puede aplicar la reducción del 50\%}$$

Con la introducción de la KDB, Irlanda se convierte en el primer país del mundo en contemplar un régimen de *patent box* en línea con el enfoque del nexo de la OCDE, en vigor desde el 1 de enero de 2016.

H) Crédito fiscal por gastos de investigación y desarrollo (I+D)

La sección 766 de la TCA 1997 contempla un crédito fiscal por gastos de I+D (*tax credit for research and development expenditure*), en virtud del cual una sociedad podrá reducir su cuota tributaria en un importe igual al 25% de los gastos elegibles de I+D en los que haya incurrido en el ejercicio. La Ley establece que no tendrán la consideración de gastos elegibles el pago de cánones o intereses ni los gastos de externalización de las actividades de I+D, excepto cuando estas sean desarrolladas por una universidad o un tercero no vinculado, sin que puedan exceder del 5% (en el caso de una universidad) o del 15% (en el caso de un tercero) del total de los gastos elegibles o los 100.000 euros.

Para poder beneficiarse de este incentivo, la norma exige que la sociedad lleve a cabo de manera sistemática actividades de investigación

⁷⁸³ Si comparamos con el régimen de *patent box* español, observamos que mientras que los beneficios procedentes de los activos de propiedad intelectual tributan a un tipo de gravamen efectivo del 6,25% en Irlanda, estos tributan en torno al 10% en España. Véase GIL GARCÍA, E., "Una nota sobre la propuesta de modificación de la directiva de intereses y cánones", *Crónica Tributaria: Boletín de actualidad*, Núm. 1, 2016, pp. 28-30.

(básica o aplicada) o de desarrollo experimental en un campo científico o tecnológico en Irlanda, en otro Estado miembro de la UE o en un país del Espacio Económico Europeo (EEE).

I) Normas anti-elusión

La legislación irlandesa contiene reglas relativas a la determinación de los precios de transferencia en las operaciones entre partes vinculadas, pero no contempla normas sobre sociedades extranjeras controladas o normas CFC:

1. Los precios de transferencia. La finalidad de estas normas es evitar que se manipulen los precios en las operaciones entre empresas vinculadas con el objetivo de reducir su carga fiscal. Así, cuando dos sociedades vinculadas realizan una transacción a un precio distinto al valor de mercado, los beneficios que las sociedades hubieran obtenido en condiciones normales deberán someterse a tributación. Estas medidas se basan en el principio de empresa separada e independiente (*arm's length principle*), el cual fue introducido en la regulación irlandesa a través de la Ley de Finanzas de 2010⁷⁸⁴ (secciones 835A a 835H de la TCA 1997). Como peculiaridad de la norma irlandesa sobre precios de transferencia, cabe destacar que esta resulta de aplicación con carácter exclusivo a las actividades que se enmarcan en los casos I y II del *schedule D* (actividades comerciales y profesionales), exceptuando las transacciones realizadas por PYMES. Por tanto, las rentas pasivas quedan excluidas del ámbito de aplicación de la norma irlandesa sobre precios de transferencia.

2. Las normas sobre sociedades extranjeras controladas o normas CFC (*Controlled Foreign Corporation*). La finalidad de estas normas es evitar que se utilicen sociedades no residentes constituidas en lugares de baja o nula tributación como instrumentos para trasladar beneficios hacia otras jurisdicciones con menores cargas fiscales que el propio país de residencia. Para ello, estas normas establecen la atribución de ciertas rentas obtenidas por la sociedad extranjera controlada a la sociedad matriz, la cual tendrá que

⁷⁸⁴ *Finance Act*, 2010 (Núm. 5, 2010).

tributar por ellas según la legislación tributaria y los tipos impositivos de su Estado de residencia. A diferencia de España y Alemania, la regulación irlandesa no contempla este tipo de normas anti-elusión.

J) Gestión del impuesto

Las sociedades deberán presentar la declaración del Impuesto sobre Sociedades (CT) dentro de los 9 meses siguientes al cierre del ejercicio (no más tarde del día 23 de dicho mes). Además, estas estarán obligadas a efectuar uno o dos pagos adelantados antes del cierre del ejercicio (*preliminary tax*). Las sociedades que hubieran soportado un impuesto de más de 200.000 euros en el ejercicio anterior tendrán que realizar dos pagos fraccionados: el primero vencerá el día 23 del sexto mes del ejercicio y el segundo el día 23 del undécimo mes; mientras que las sociedades que hubieran soportado un impuesto inferior a 200.000 euros tendrán que realizar un único pago dentro de los 31 días anteriores al cierre del ejercicio, siempre antes del día 23 del mes correspondiente.⁷⁸⁵

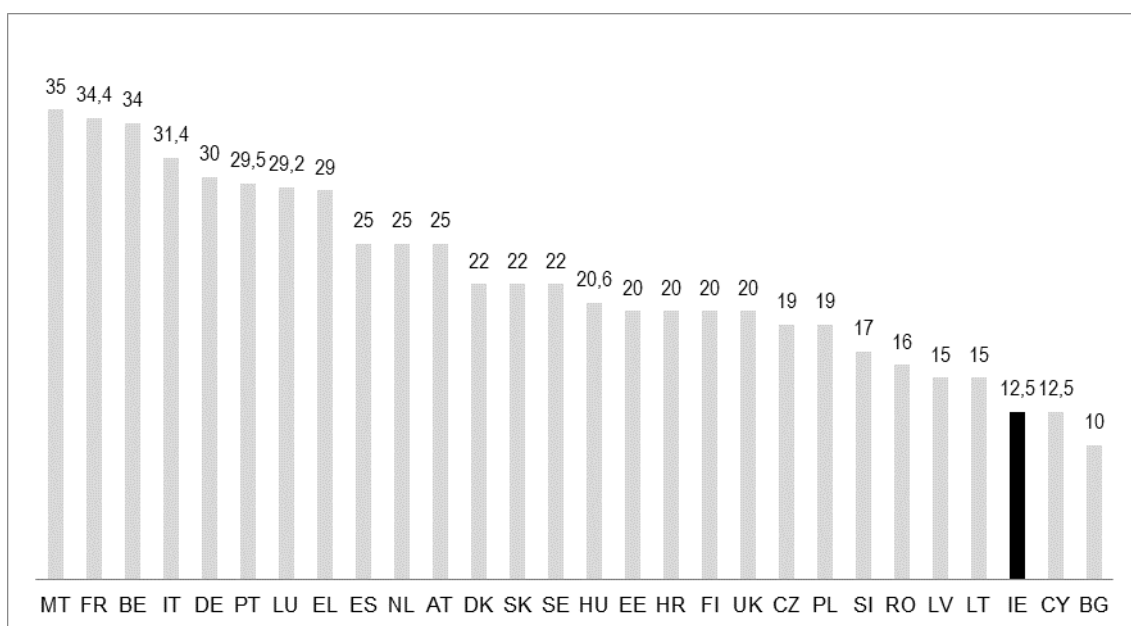
9.3. LA FISCALIDAD EMPRESARIAL EN IRLANDA DURANTE LA CRISIS

9.3.1. El tipo general del Impuesto sobre Sociedades en Irlanda

Uno de los rasgos más llamativos de la fiscalidad empresarial en Irlanda es el bajo tipo general del Impuesto sobre Sociedades (CT), el cual se ha mantenido en el 12,5% a pesar de los años de crisis y austeridad presupuestaria, haciendo de Irlanda uno de los países con los tipos más bajos de la Unión Europea. Solo Bulgaria, con un tipo de gravamen del 10%, se sitúa por debajo de Irlanda en la UE-28.

⁷⁸⁵ Véase REVENUE COMMISSIONERS, *Corporation Tax (CT) payment and filing*, marzo de 2018. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/companies-and-charities/corporation-tax-for-companies/corporation-tax-payment-and-filing/preliminary-ct.aspx> (Último acceso: 30/07/2018).

Gráfico 1: Tipos del Impuesto sobre Sociedades en la Unión Europea en 2016 – incluyendo recargos (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea⁷⁸⁶

Desde el año 2003, la sección 21 (1) de la TCA 1997⁷⁸⁷ fija el tipo general del Impuesto sobre Sociedades (CT) en el 12,5%, aplicable sobre los beneficios de naturaleza comercial o profesional de la sociedad y las ganancias patrimoniales ajustadas. Cuando una sociedad enajene un activo, esta tendrá que tributar por sus ganancias en el Impuesto sobre Sociedades (CT) a un tipo del 12,5%, excepto cuando se trate de una ganancia procedente de la venta o transferencia de un desarrollo urbanístico, en cuyo caso tributará en el

⁷⁸⁶ COMISIÓN EUROPEA, *Taxation trends in the European Union: 2016 edition*, Luxemburgo, 2016, pág. 34. Nótese que para la elaboración del gráfico se han utilizado los códigos de países recomendados por la Oficina de Publicaciones de la Unión Europea en su libro de estilo. Disponible en: <http://publications.europa.eu/code/es/es-370100.htm#fn2> (Último acceso: 11/03/2018).

⁷⁸⁷ *Taxes Consolidation Act*, 1997 (Núm. 39, 1997).

Impuesto sobre las Ganancias de Capital (CGT) a un tipo del 33%.⁷⁸⁸ No obstante, para asegurar que las ganancias soportan la misma carga tributaria con independencia de que estas tributen en el Impuesto sobre Sociedades (CT) o en el CGT, la sección 78 de la TCA 1997 establece que será necesario ajustar el importe de las ganancias netas (una vez descontadas las pérdidas patrimoniales del ejercicio) antes de incluirlas en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades (CT). Así, una ganancia de 10.000 euros, que tributaría en el CGT al 33% ($10.000 \text{ €} \times 33\% = 3.300 \text{ €}$), deberá ser ajustada hasta un importe de 26.400 € ($26.400 \text{ €} \times 12,5\% = 3.300 \text{ €}$) para que soporte una carga fiscal equivalente en el Impuesto sobre Sociedades (CT).⁷⁸⁹

Además del tipo general del 12,5%, la sección 21A de la TCA 1997 contempla un tipo superior del 25% sobre las rentas pasivas, tales como dividendos (salvo los recibidos de otra sociedad residente en Irlanda, los cuales estarán exentos en el Impuesto sobre Sociedades (CT) en virtud de la sección 129 de la TCA 1997; y los derivados del beneficio de carácter comercial de una sociedad residente en otro Estado miembro de la Unión Europea, en un país con el que Irlanda tenga un convenio de doble imposición, en un país que haya ratificado el Convenio del Consejo de Europa y la OCDE sobre asistencia mutua en el ámbito de la fiscalidad, o en un país donde la sociedad cotice en un mercado regulado, los cuales tributarán al 12,5% en base a la sección 21B de la TCA 1997),⁷⁹⁰ intereses, cánones y alquileres, y ciertas actividades (como

⁷⁸⁸ Véase REVENUE COMMISSIONERS, *Capital Gains Tax (CGT) on the sale, gift or exchange of an asset*, noviembre de 2017. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/gains-gifts-and-inheritance/transferring-an-asset/index.aspx> (Último acceso: 15/01/2018).

⁷⁸⁹ Véase REVENUE COMMISSIONERS, *Capital gains for companies*, septiembre de 2017. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/companies-and-charities/capital-gains-for-companies/index.aspx> (Último acceso: 05/08/2018).

⁷⁹⁰ Véase REVENUE COMMISSIONERS, *Notes for Guidance – Taxes Consolidation Act 1997 – Finance Act 2017 Edition - Part 2*, (n.d.), pág. 13. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/tax-professionals/documents/notes-for-guidance/tca/part02.pdf> (Último acceso: 05/08/2018).

las mineras o petrolíferas). No obstante, el tipo del 25% no resulta de aplicación para ningún componente de los beneficios obtenidos por una sociedad que previamente hubiera tenido derecho a tributar al 10% como beneficiaria del incentivo para las empresas manufactureras con anterioridad al 1 de enero de 2011.⁷⁹¹ Más adelante analizaremos este incentivo, que fue completamente abolido a finales de 2010.

9.3.1.1. La evolución del tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades en Irlanda

Para BARRY,⁷⁹² el origen del actual régimen irlandés, caracterizado por el bajo tipo general del Impuesto sobre Sociedades (CT), se remonta al incentivo fiscal a la exportación, conocido como *Export Profits Tax Relief* (EPTR) o *Export Sales Relief* (ESR), que fue introducido por las secciones 10 a 15 de la Ley de Finanzas (miscelánea) de 1956.⁷⁹³ Este incentivo consistía en una exención del 50% de los beneficios derivados de la exportación de bienes manufacturados en Irlanda, la cual posteriormente se vería ampliada al 100% por la sección 16 de Ley de Finanzas de 1957.⁷⁹⁴ No obstante, tras la entrada de Irlanda en la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1973, la compatibilidad de este incentivo con el mercado común se puso en tela de juicio al discriminar entre las ventas en el mercado nacional y las exportaciones

⁷⁹¹ Véase REVENUE COMMISSIONERS, *Notes for Guidance – Taxes Consolidation Act 1997 – Finance Act 2016 Edition - Part 2*, (n.d.), pág. 11. Disponible en: <http://www.revenue.ie/en/tax-professionals/documents/notes-for-guidance/tca/part02.pdf> (Acceso: 15/08/2017).

⁷⁹² BARRY, F., “Politicians, the bureaucracy and economic policymaking over two crises: the 1950s and today”, *Statistical and Social Inquiry Society of Ireland*, Vol. XLII, 2012-13, Dublín, pág. 81. Disponible en: <http://www.tara.tcd.ie/handle/2262/68200> (Último acceso: 15/03/2018).

⁷⁹³ *Finance (Miscellaneous Provisions) Act*, 1956 (Núm. 47, 1956).

⁷⁹⁴ *Finance Act*, 1957 (Núm. 20, 1957).

a otros Estados miembros. Esto llevó a su abolición⁷⁹⁵ y su sustitución en 1980 por un incentivo para las actividades de manufactura, comúnmente conocido como *manufacturing relief*. La Ley de Finanzas de 1980,⁷⁹⁶ en sus secciones 38 a 51, contemplaba un incentivo para las empresas manufactureras (*relief in relation to certain income of manufacturing companies*), en virtud del cual estas tributarían a un 10% (frente a un tipo estándar del 50%)⁷⁹⁷ entre el 1 de enero de 1981 y el 31 de diciembre de 2000. Posteriormente, la Ley de Finanzas de 1990 extendería la aplicación de este incentivo hasta el 31 de diciembre de 2010.⁷⁹⁸

Para fomentar el sector emergente de la alta tecnología en Irlanda, el incentivo a las actividades de manufactura fue extendido paulatinamente para abarcar las actividades propias del sector. En primer lugar, la sección 45 (b) de Ley de Finanzas de 1984⁷⁹⁹ extendió el incentivo a los servicios informáticos de procesamiento de datos y de desarrollo de software; posteriormente, la sección 22 (b) de la Ley de Finanzas de 1989⁸⁰⁰ lo amplió a los servicios técnicos o de consultoría relacionados con el procesamiento de datos y el desarrollo de software; y por último, la sección 41 (b) de la Ley de Finanzas de 1990⁸⁰¹ incluyó la manufactura y reparación de equipos informáticos y subconjuntos, siempre que estos hubieran sido manufacturados por la sociedad en cuestión o

⁷⁹⁵ Se establece un periodo transitorio de aplicación de 10 años que se extiende hasta 1990.

⁷⁹⁶ *Finance Act*, 1980 (Núm. 14, 1980).

⁷⁹⁷ Véase CÁMARAS DEL OIREACHTAS, *Report on Ireland's Relationship with Global Corporate Taxation Architecture*, 2014, pág. 7. Disponible en: <https://www.oireachtas.ie/parliament/media/committees/finance/Report---Global-Corporate-Taxation-Final.pdf> (Último acceso: 15/03/2018).

⁷⁹⁸ Véase la sección 41 de la Ley de Finanzas de 1990 (*Finance Act*, 1990/ Núm. 10, 1990).

⁷⁹⁹ *Finance Act*, 1984 (Núm. 9, 1984).

⁸⁰⁰ *Finance Act*, 1989 (Núm. 10, 1989).

⁸⁰¹ *Finance Act*, 1990 (Núm. 10, 1990).

una sociedad vinculada. Estas sucesivas modificaciones hicieron posible que la mayoría de las empresas del sector de la alta tecnología pudieran calificarse como "manufactureras" y, por tanto, les resultara de aplicación el tipo del 10%,⁸⁰² lo cual resultó especialmente eficaz atrayendo a Irlanda a empresas estadounidenses del sector de la alta tecnología como Intel, Microsoft o Apple, entre otras.⁸⁰³

Cuando el incentivo para las actividades de manufactura fue introducido en 1980, la Comisión Europea no puso ninguna objeción por considerarlo una medida fiscal de carácter general e incluso posteriormente aprobó su extensión a las actividades realizadas en la zona franca del aeropuerto de Shanon y el IFSC, áreas deprimidas económicamente por aquellos entonces, con el objetivo de favorecer su desarrollo.⁸⁰⁴ Años más tarde, no obstante, la Comisión volvería a pronunciarse sobre este asunto en términos diferentes. En 1998, la Comisión Europea concluyó que la aplicación del incentivo a las actividades realizadas en la zona franca del aeropuerto de Shanon y en el IFSC y, a escala nacional, a las actividades de manufactura suponía un trato preferencial que podía ser considerado ayuda de Estado, la cual solo se permite en regiones con unos estándares de vida anormalmente bajos o con altos niveles de desempleo en virtud del artículo 92(3)(a) del Tratado de la Comunidad Europea. Teniendo en cuenta que Irlanda iba a perder este estatus a finales de

⁸⁰² POYNER, J., "Investing in Ireland: The Enticement of U.S. High-Tech Industry to the Emerald Isle", *The Transnational Lawyer*, Vol. 10, 1997, pág. 213. Disponible en: <https://scholarlycommons.pacific.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1467&context=globe> (Último acceso: 15/03/2018).

⁸⁰³ FIGURA, P. O., "European Union Tax Rate Harmony: An Unattainable and Detrimental Goal", *New English Journal of International & Company Law*, Vol. 8, 2002, pág. 137. Disponible en: http://ibrarian.net/navon/paper/European_Union_Tax_Rate_Harmony__An_Unattainable.pdf?paperid=2315747 (Último acceso: 15/03/2018).

⁸⁰⁴ SVALBORN, O., *Ireland and the evolution of tax competition*, University of Lund, 2001, pág. 7 y ss. Disponible en: <https://lup.lub.lu.se/student-papers/search/publication/1562251> (Último acceso: 15/03/2018).

1999, la Comisión dictaminó que el incentivo debería ser eliminado paulatinamente.⁸⁰⁵ En respuesta, la Ley de Finanzas de 1999⁸⁰⁶ introdujo una reducción gradual del tipo general del Impuesto sobre Sociedades (CT) hasta situarlo en el 12,5% a partir de 2003.⁸⁰⁷ El incentivo fue mantenido hasta el 31 de diciembre de 2005 para las operaciones en el IFSC y la zona franca del aeropuerto de Shanon, y hasta el 31 de diciembre de 2010 para las actividades de manufactura a escala nacional.⁸⁰⁸

⁸⁰⁵ COMISIÓN EUROPEA, *Commission addresses recommendations to Ireland regarding corporate tax*, Nota de prensa IP/98/691/B, Bruselas, julio de 1998. Disponible en http://europa.eu/rapid/press-release_IP-98-691_en.htm (Último acceso: 17/08/2017)

⁸⁰⁶ *Finance Act*, 1999 (Núm. 2, 1999).

⁸⁰⁷ Véase la sección 71 de la Ley de Finanzas de 1999 (*Finance Act 1999*), la cual establece un tipo del 32% para el ejercicio fiscal 1998, 28% para 1999, 24% para el 2000, 20% para el 2001 y 16% para el 2002.

⁸⁰⁸ REVENUE COMMISSIONERS, *Taxation of companies engaged in manufacturing trades, certain Trading operations carried on in Shannon Airport and certain trading operations carried on in the Custom House Docks area*, agosto de 2014, pág. 1. http://www.taxfind.ie/binaryDocument//pdfs/http___www_revenue_ie_en_about_foi_s16_income_tax_capital_gains_tax_corporation_tax_part_14_14_00_01_pdf.pdf (Último acceso: 29/03/2018).

Tabla 1: Evolución del tipo del Impuesto sobre Sociedades en Irlanda

Año	Tipo general	Manufactura	IFSC y Shanon
1994	40%	10%	10%
1995	40%	10%	10%
1996	38%	10%	10%
1997	36%	10%	10%
1998	32%	10%	10%
1999	28%	10%	10%
2000	24%	10%	10%
2001	20%	10%	10%
2002	16%	10%	10%
2003	12,5% 25%	10%	10%
2004	12,5% 25%	10%	10%
2005	12,5% 25%	10%	10%
2006	12,5% 25%	10%	-
2007	12,5% 25%	10%	-
2008	12,5% 25%	10%	-
2009	12,5% 25%	10%	-

Fuente: Cámaras del Oireachtas⁸⁰⁹

⁸⁰⁹ Véase CÁMARAS DEL OIREACHTAS, *Report on Ireland's Relationship with Global Corporate Taxation Architecture*, op. cit., pág. 8.

9.3.1.2. Argumentos a favor y en contra de subir el tipo del Impuesto sobre Sociedades

Ante el deterioro que experimentaron las finanzas públicas irlandesas durante la crisis, fueron muchos los que pusieron el punto de mira en el tipo del 12,5% del Impuesto sobre Sociedades (CT). El debate surgió entre, por un lado, los que estaban a favor de una subida moderada del tipo impositivo para incrementar la recaudación y, por otro lado, los que estaban en contra por considerar que una subida del tipo del Impuesto sobre Sociedades (CT) tendría consecuencias nefastas para la economía irlandesa. KUMMER⁸¹⁰ analiza los principales argumentos a favor y en contra de esta subida:

A) Una subida moderada del tipo del Impuesto sobre Sociedades (CT) aumentaría la recaudación y mejoraría las finanzas públicas

Con unos tipos impositivos relativamente altos sobre las rentas de los emprendedores (de hasta el 40%),⁸¹¹ pero con un tipo general del Impuesto sobre Sociedades (CT) muy bajo (12,5%), para muchos el sistema fiscal irlandés se centra en atraer a las grandes empresas multinacionales, pero se olvida de los emprendedores y las PYMES domésticas.⁸¹²

⁸¹⁰ KUMMER, A. P., "Pro-Business but Anti-Economy? Why Ireland's Staunch Protection of its Corporate Tax Regime is Preventing a Celtic Phoenix from Rising from the Ashes of the Celtic Tiger", *Brooklyn Journal of Corporate, Financial & Commercial Law*, Vol. 9, 2014, pp-304-308. Disponible en: <https://brooklynworks.brooklaw.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1022&context=bjcfc> (Último acceso: 15/03/2018).

⁸¹¹ Véase la sección 15 de la TCA 1997 que establece los tipos impositivos aplicables en el Impuesto sobre la Renta (*Income Tax*).

⁸¹² Según una encuesta llevada a cabo por ERNST & YOUNG, para el 72% de los emprendedores irlandeses el relativamente alto tipo del Impuesto sobre la Renta (*Income Tax*) es el principal "factor inhibitor" del emprendimiento en Irlanda. Véase ERNST & YOUNG GLOBAL LIMITED, *Irish entrepreneurs continue to invest in future growth, but the cost of doing business in Ireland identified as a key challenge*, 3 de abril 2017. Disponible en: <http://www.ey.com/ie/en/newsroom/news-releases/irish->

Para PEARLSTEIN,⁸¹³ en Irlanda coexisten dos economías claramente diferenciadas:

1. La economía del «tigre celta»: global, competitiva, productiva, orientada a las exportaciones, presente en las grandes ciudades y dominada — con excepción de unas pocas empresas nacionales como Kerry Group, Smurfit Kappa, Ardagh Glass, CRH Construction y Ryanair— por las grandes empresas europeas y estadounidenses.

2. La economía doméstica: relativamente ineficiente, improductiva y poco competitiva, cuyo principal agente económico es el Estado y donde el sector público, a pesar de los años de austeridad y recortes, compite en tamaño con el de Suecia, pero está alejado de la calidad de sus servicios.

Los defensores de una subida moderada del tipo del Impuesto sobre Sociedades (CT) sostienen que esta daría margen de maniobra para mejorar las finanzas públicas, rebajar la fiscalidad de los emprendedores irlandeses y favorecer así el tejido empresarial doméstico, lo que supondría una alternativa al modelo económico actual.

B) Una subida del tipo del Impuesto sobre Sociedades (CT) ahuyentaría a las empresas multinacionales de Irlanda

El principal argumento esgrimido por lo que se oponen a una subida del tipo impositivo del Impuesto sobre Sociedades (CT) en Irlanda es que provocaría la fuga de las empresas multinacionales hacia otros destinos con unas condiciones fiscales más favorables. En definitiva, se aboga por seguir confiando en la vieja fórmula que llevó a Irlanda a convertirse en «el tigre celta»: ofrecer bajos tipos impositivos a las empresas multinacionales. No

entrepreneurs-continue-to-invest-in-future-growth-but-the-cost-of-doing-business-in-ireland-identified-as-a-key-challenge (Último acceso: 17/02/2018).

⁸¹³ PEARLSTEIN, S., “Can Ireland’s Celtic Tiger Roar Again?”, *Washington Post*, 16 de agosto de 2013. Disponible en: https://www.washingtonpost.com/business/can-irelands-celtic-tiger-roar-again/2013/08/16/1462304c-0460-11e3-a07f-49ddc7417125_story.html (Último acceso: 15/03/2018).

obstante, cabe preguntarse si es el bajo tipo del Impuesto sobre Sociedades (CT) lo único que atrae y mantiene a las empresas en Irlanda.

Además del aspecto puramente fiscal, existen otros factores que deben ser considerados, como el hecho de que Irlanda sea un país de habla inglesa, lo que resulta una gran ventaja para las empresas estadounidenses; la existencia de mano de obra cualificada; o el efecto “clúster”. Para REGAN,⁸¹⁴ aunque la política industrial irlandesa gira en torno a la existencia de unos bajos tipos impositivos y un mercado laboral liberal, estos dos factores aislados no explican la expansión del sector de la alta tecnología en Irlanda. En su opinión, esta evolución no se puede entender sin tener en cuenta el llamado “efecto clúster” o de aglomeración, relacionado con la presencia de otras empresas del sector en el país junto con la existencia de un gran número de trabajadores con experiencia en el sector. Este efecto explica que muchas otras empresas siguieran los pasos de gigantes como Google o Facebook cuando estos se instalaron en Irlanda en 2004 y 2008 respectivamente. Como señala COLEMAN,⁸¹⁵ cuando una o más empresas de cierta envergadura deciden ubicarse en Irlanda, otros competidores toman la misma decisión y, una vez que se establece una masa crítica, se genera una especie de “economía de la aglomeración” que, dadas las circunstancias propicias, puede conducir a la aparición de un “clúster” o agrupamiento de empresas, como ha ocurrido en Irlanda con la industria del software.

⁸¹⁴ REGAN, A., “Why austerity and structural reforms have had little to do with Ireland’s economic recovery”, *Social Europe*, 2016. Disponible en: <https://www.socialeurope.eu/2016/02/why-austerity-and-structural-reforms-have-had-little-to-do-with-irelands-economic-recovery/> (Último acceso: 21/01/2018).

⁸¹⁵ COLEMAN, M. J., “The Republic of Ireland’s Economic Boom: Can the Emerald Isle Sustain Its Exponential Growth”, *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, Vol. 21, 2000, pág. 852. Disponible en: [https://www.law.upenn.edu/journals/jil/articles/volume21/issue4/Coleman21U.Pa.J.Int'lEcon.L.833\(2000\).pdf](https://www.law.upenn.edu/journals/jil/articles/volume21/issue4/Coleman21U.Pa.J.Int'lEcon.L.833(2000).pdf) (Último acceso: 15/03/2018).

C) *El sistema fiscal irlandés debe sustentarse sobre impuestos estables y evitar la dependencia en impuestos pro-cíclicos*

En contra de la subida del tipo del Impuesto sobre Sociedades (CT) están también los que opinan que Irlanda debe confiar en impuestos estables y contra-cíclicos para mejorar la salud de las finanzas públicas y no en impuestos pro-cíclicos como el Impuesto sobre Sociedades (CT), cuya recaudación se mostró muy volátil durante la crisis económica y financiera internacional.⁸¹⁶

Como analizábamos anteriormente, el aumento de la recaudación durante los años de bonanza económica había inducido a las autoridades irlandesas a confiar en la sostenibilidad de los ingresos procedentes de impuestos sensibles al ciclo económico y a utilizar las boyantes arcas públicas para rebajar otros tributos más estables como el Impuesto sobre la Renta (*Income Tax*), lo que contribuyó a que la recaudación tributaria en Irlanda se volviera muy dependiente de impuestos pro-cíclicos. Tras la crisis, no obstante, se observa un desplazamiento de impuestos sensibles al ciclo económico, como el Impuesto sobre las Ganancias de Capital (CGT) y el Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados (*Stamp Duty*) a favor de otras figuras más estables como el Impuesto sobre la Renta (*Income Tax*), lo cual parece deseable para HICKEY y SMYTH⁸¹⁷ dada la experiencia de la década anterior.

En opinión de CROKE,⁸¹⁸ el Estado irlandés necesita alejarse de fuentes de financiación pro-cíclicas y debe asentarse en su lugar sobre fuentes más

⁸¹⁶ Véase el epígrafe 4.4.2. *La evolución de la recaudación tributaria*.

⁸¹⁷ HICKEY, R. y SMYTH, D, "The financial crisis in Ireland and government revenues," Central Bank of Ireland, *Quarterly Bulletin*, Núm. 4, octubre de 2015, pág. 67. Disponible en: <https://www.centralbank.ie/docs/default-source/publications/quarterly-bulletins/qb-archive/2015/QB4-15/quarterly-bulletin-no-4-2015.pdf?sfvrsn=10> (Último acceso: 15/03/2018).

⁸¹⁸ CROKE, J., "Chuaigh Ár Lá – Debt of a Gaelsman: Ireland's sovereign debt crisis, national and international responses", *Journal of International Law & Business*, Vol. 32, 2012, pág. 386. Disponible en:

consistentes, como un impuesto anual sobre la propiedad que tenga el doble beneficio de proporcionar una corriente de recaudación estable y ejercer un efecto disuasorio para evitar un exceso de inversiones inmobiliarias en el futuro. En línea con esta postura, se encuentra la introducción de un nuevo impuesto sobre la propiedad (*Local Property Tax*)⁸¹⁹ en 2013. Esta figura tributaria viene a sustituir al antiguo impuesto sobre la propiedad (*Residential Property Tax*), que fue abolido por la sección 131 de la Ley de Finanzas de 1997.⁸²⁰

9.3.2. La residencia fiscal en Irlanda

El Impuesto sobre Sociedades (CT) en Irlanda ha girado históricamente en torno a los beneficios fiscales para atraer a las empresas extranjeras. Empresas como Microsoft, Google, Johnson & Johnson, Dell, Apple,⁸²¹ Intel,

<https://scholarlycommons.law.northwestern.edu/njilb/vol32/iss2/4/> (Último acceso: 15/03/2018).

⁸¹⁹ El Impuesto sobre la Propiedad Local (*Local Property Tax* —LPT) es un impuesto anual sobre la propiedad que se calcula sobre el valor de mercado de los bienes inmuebles de carácter residencial ubicados en Irlanda. Para más información, véase REVENUE COMMISSIONERS, *Local Property Tax (LPT)*, 2017. Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/property/local-property-tax/index.aspx> (Último acceso: 29/03/2018).

⁸²⁰ *Finance Act*, 1997 (Núm. 22, 1997).

⁸²¹ En 2016, la Comisión Europea se pronunció sobre la fiscalidad de la multinacional Apple en Irlanda en el sentido de que esta había recibido un tratamiento fiscal ventajoso que le habría permitido ahorrarse el pago de 13.000 millones de euros. En opinión de la Comisión, la ventaja fiscal concedida a la multinacional constituye ayuda de Estado ilegal que Irlanda debe recuperar. Véase COMISIÓN EUROPEA, *Commission decision of 30.8.2016 on state aid SA.38373 (2014/C) (ex 2014/NN) (ex 2014/CP) implemented by Ireland to Apple*, Bruselas, 2016. Disponible en: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/cases/253200/253200_1851004_674_2.pdf (Último acceso: 28/03/2018).

Facebook, IBM, Pepsi-cola, Amazon y Hewlett Packard forman parte de la extensa lista de multinacionales atraídas a Irlanda por las bondades de su sistema fiscal. El conocido enfoque “*business-friendly*” del sistema fiscal irlandés y la asociación de Irlanda con las prácticas de planificación fiscal agresiva de las empresas multinacionales presentes en el país hacen que desde algunos ámbitos se tilde a Irlanda de paraíso fiscal. Para STEWART,⁸²² aunque Irlanda no es un paraíso fiscal en sentido clásico, sí tiene ciertas características de paraíso fiscal como: i) el bajo tipo del Impuesto sobre Sociedades (CT), ii) la facilidad con la que una sociedad puede constituirse, iii) la existencia de una regulación «ligera» o de manga ancha, y iv) el hecho de que el sistema sea muy sensible a las necesidades de las empresas multinacionales.

Con el inicio de la crisis, en un contexto de austeridad presupuestaria, la planificación fiscal agresiva de las grandes empresas multinacionales, las cuales se aprovechan de los vacíos legales y los desfases entre las legislaciones de los diferentes países en los que operan para ahorrarse grandes cantidades de dinero en el pago de impuestos, saltó al punto de mira. La presión creciente en torno a esta cuestión obligó a Irlanda a revisar las reglas para determinar la residencia fiscal de las sociedades en 2013 y 2014 para poner freno a ciertas prácticas de ingeniería fiscal.

Una de las prácticas más recientes y sofisticadas empleadas por las empresas multinacionales con sede en Irlanda para reducir su carga tributaria ha sido el llamado “doble irlandés con sándwich holandés”, que combina, como su nombre indica, dos estrategias: el “doble irlandés” y el “sándwich holandés”.⁸²³ Para impedir el uso del “doble irlandés” por parte de las

⁸²² STEWART, J., *Is Ireland a Tax Haven?*, Trinity College Dublin, IIS Discussion Paper, Núm. 430, julio de 2013, pág. 10.

⁸²³ Para una explicación detallada de en qué consisten las prácticas de ingeniería fiscal conocidas como el “doble irlandés” y el “sándwich holandés”, véase LOWDER, J. B., “The Double Irish and the Dutch Sandwich: The Explainer’s Field Guide to Exotic Tax Dodges”, *SLATE*, 14 de abril de 2011. Disponible en:

multinacionales y mejorar así la reputación del sistema fiscal irlandés, asociado a paraísos fiscales y prácticas de ingeniería fiscal, se modificaron la reglas de residencia fiscal en 2014, de manera que las sociedades constituidas en Irlanda con posterioridad al 1 de enero de 2015 serán consideradas residentes a efectos fiscales.

9.3.2.1. La residencia fiscal en base a la Common Law

Históricamente tanto el Reino Unido como Irlanda han determinado el lugar de residencia a efectos fiscales de una sociedad en base a la *Common Law*, en virtud de la cual la residencia fiscal de una sociedad es establecida en función del lugar donde radica la dirección y el control de sus actividades y no en base al lugar donde ha sido constituida. De esta manera una sociedad es considerada residente a efectos fiscales en el lugar donde tiene la sede de dirección efectiva.⁸²⁴ Esta regla basada en la dirección y el control surgió de una serie de decisiones judiciales de los tribunales británicos que se pronunciaron en este sentido, siendo los casos más relevantes las sentencias *De Beers Consolidated Mines Ltd. v. Howe*, 1906, 5 T.C. 198, y *Todd v. Egyptian Delta Land and Investment Co. Ltd.*, 1928, 14 T.C. 119.⁸²⁵ Tras la independencia de Irlanda del Reino Unido, estos principios fueron confirmados por el Tribunal Superior de Justicia irlandés en el año 1947 en el caso *WJ Tipping (Inspector of Taxes) v Louis Jeancard*, 1947, 2 ITR 68.⁸²⁶

http://www.slate.com/articles/news_and_politics/explainer/2011/04/the_double_irish_and_the_dutch_sandwich.html (Último acceso 03/08/2017).

⁸²⁴ REVENUE COMMISSIONERS, “Company Residence in the State”, en *ITCGTCT Manual, Parte 02-02-03, 2017*, pág. 6. Disponible en <http://www.revenue.ie/en/tax-professionals/tm/income-tax-capital-gains-tax-corporation-tax/part-02/02-02-03.pdf> (Último acceso 06/08/2017).

⁸²⁵ Véase REVENUE COMMISSIONERS, “Company Residence in the State”, *op. cit.*, pág. 7.

⁸²⁶ *Ibidem*.

En 1988, el Reino Unido revisó las reglas para determinar la residencia fiscal de una sociedad. Así, la sección 66 (1) de la Ley de Finanzas de 1988⁸²⁷ estableció que una sociedad constituida en el Reino Unido será considerada residente a efectos fiscales y, en el caso de que cualquier otra regla establezca otro lugar de residencia distinto, este no será tenido en cuenta. Más tarde, la sección 249 (1) de la Ley de Finanzas de 1994⁸²⁸ introdujo como excepción a esta regla que una sociedad constituida en el Reino Unido no será considerada residente a efectos fiscales cuando en virtud de un convenio de doble imposición esta se considere residente en otro territorio.

En el caso irlandés, la residencia fiscal de una sociedad se determinó en base a la regla de la *Common Law* hasta 1999. Para entonces, Irlanda se había convertido en un destino muy popular entre los inversos extranjeros. Hacia 1999 se estimaba que operaban en Irlanda en torno a 40.000 IRNR (*Irish Registered Non-Resident companies*), empresas que aunque habían sido constituidas en Irlanda no eran consideradas residentes a efectos fiscales porque tenían la sede de dirección efectiva en otra jurisdicción,⁸²⁹ algunas de las cuales se creía que habían elegido Irlanda para llevar a cabo operaciones de blanqueo de capitales u ocultar actividades fraudulentas.⁸³⁰ Dado que la asociación del centro internacional de servicios financieros de Dublín (IFSC)

⁸²⁷ *Finance Act*, 1988, C. 39.

⁸²⁸ *Finance Act*, 1994, C. 9.

⁸²⁹ WALLACE, E., "Goodbye IRNR", *Finance Magazine*, octubre de 1999. Disponible en http://www.finance-magazine.com/display_article.php?i=3871&pi=159 (Último acceso: 06/08/2017).

⁸³⁰ Véase CREATON, S., "Abuse Mars Financial Credibility", *Irish Times*, 13 de febrero de 1998. Disponible en <https://www.irishtimes.com/business/abuse-mars-financial-credibility-1.135262> (Último acceso: 07/08/2017) y COGHLAN, D., "Government to Target Money Laundering", *Irish Times*, 21 de diciembre de 1998. Disponible en <https://www.irishtimes.com/news/government-to-target-money-laundering-1.227615> (Último acceso: 07/08/2017).

con paraísos fiscales estaba dañando la reputación de Irlanda,⁸³¹ las normas sobre residencia fiscal fueron revisadas en 1999. El objetivo era deshacerse de las IRNR no deseadas sin perder a las empresas multinacionales que operaban en Irlanda de manera legítima.

9.3.2.2. La revisión de las reglas de residencia de 1999

Con el objetivo de mejorar la reputación internacional de Irlanda, la sección 82 de la Ley de Finanzas de 1999⁸³² insertó la sección 23A en la TCA 1997, en virtud de la cual una sociedad constituida en Irlanda sería considerada residente a efectos fiscales. No obstante, para acomodar la situación del gran número de empresas multinacionales presentes en Irlanda, el legislador introdujo una compleja excepción a esta regla de manera que la norma no resultaría de aplicación en dos supuestos:

A) Cuando la sociedad, o una sociedad vinculada a esta,⁸³³ llevara a cabo actividades comerciales en Irlanda, siempre que la sociedad fuera una sociedad “relevante”. Una sociedad sería “relevante” si:

- i. la sociedad estaba bajo el control directo o indirecto de una o varias personas residentes a efectos fiscales en un territorio “relevante”, esto es, un Estado Miembro de la Unión Europea o un Estado con el que Irlanda tuviera un convenio de doble imposición; o
- ii. la sociedad, o una sociedad vinculada a esta, cotizaba en un mercado regulado en un Estado Miembro de la UE o un Estado con el que Irlanda tuviera un convenio de doble imposición.

⁸³¹ KEENA, C., “IFSC has a Reputation as Tax Haven”, *Irish Times*, 14 de diciembre de 1998. Disponible en: <https://www.irishtimes.com/business/ifsc-has-a-reputation-as-tax-haven-1.225387> (Último acceso: 08/08/2017).

⁸³² *Finance Act*, 1999 (Núm. 2, 1999).

⁸³³ Se requiere una participación directa o indirecta de, al menos, el 50%.

B) Cuando la sociedad fuera considerada residente en otro Estado en virtud de un convenio de doble imposición.

De esta manera, como señala McHUGH,⁸³⁴ una sociedad constituida en Irlanda que llevara a cabo actividades comerciales en el país no sería considerada residente a efectos fiscales cuando su sociedad matriz cotizara, por ejemplo, en la Bolsa de Nueva York.

En 2013, a la vista de que muchas empresas multinacionales estaban explotando la norma para no ser residentes en ningún Estado, Irlanda volvió a modificar sus reglas sobre residencia fiscal.

9.3.2.3. La revisión de las reglas de residencia de 2013

Con el objetivo de evitar que una sociedad se quedara sin Estado de residencia a causa de un desfase entre las legislaciones de Irlanda y otros países, por ejemplo Estados Unidos, la sección 39 (1) de la Ley de Finanzas (Núm. 2) de 2013⁸³⁵ modificó las reglas sobre residencia fiscal estableciendo que una sociedad constituida en Irlanda con la sede de dirección efectiva en un territorio “relevante”, esto es, otro Estado Miembro de la UE o un Estado con el que Irlanda tuviera un convenio de doble imposición sería considerada residente fiscal en Irlanda cuando:

- i. en virtud de la legislación del territorio “relevante”, esta no fuera considerada como residente fiscal en dicho territorio por no estar constituida en aquel, y
- ii. en virtud de la legislación irlandesa, esta no fuera considerada como residente fiscal en Irlanda por no tener la sede de dirección efectiva en Irlanda.

⁸³⁴ McHUGH, J. A., “Balancing reputation and foreign investment incentives: Ireland's second attempt at combating the abuse of Irish registered non-resident companies”, *Brooklyn Journal of International Law*, Vol. 26, 2001, pág 1223. Disponible en: <https://brooklynworks.brooklaw.edu/bjil/vol26/iss3/30/> (Último acceso: 15/03/2018).

⁸³⁵ *Finance (No. 2) Act 2013* (Núm. 41, 2013).

No obstante, como señala COFFEY,⁸³⁶ esta modificación no impedía en todos los casos que una sociedad quedara sin Estado de residencia, ya que no recogía las situaciones en las que una sociedad tenía la sede de dirección efectiva en un territorio que no se podía clasificar como “relevante”, es decir, un territorio fuera de la Unión Europea con el que Irlanda no tuviera suscrito un convenio de doble imposición, por ejemplo, las Islas Bermudas o las Islas Caimán. Esta posibilidad ha sido explotada por las empresas multinacionales a través del llamado “doble irlandés”, que se sirve de dos sociedades constituidas en Irlanda, una residente en Irlanda a efectos fiscales y la otra residente en otro territorio, típicamente un lugar de baja o nula tributación, como las Islas Bermudas, para ahorrarse grandes cantidades de dinero en el pago de impuestos.

9.3.2.4. La revisión de las reglas de residencia de 2014

Para impedir el uso de prácticas de ingeniería fiscal como el famoso doble irlandés y mejorar así la reputación internacional de Irlanda, las reglas de residencia fiscal fueron revisadas nuevamente en 2014. La sección 43 de la Ley de Finanzas de 2014⁸³⁷ dio una nueva redacción a la sección 23A de la TCA 1997 de manera que una sociedad constituida en Irlanda será considerada residente a efectos fiscales a no ser que sea considerada residente en otro territorio en virtud de un convenio de doble imposición. Esta regla resulta de aplicación para las sociedades constituidas a partir del 1 enero de 2015. No obstante, para aquellas sociedades que hayan sido constituidas con anterioridad a esta fecha se establece un periodo transitorio que se extiende hasta el 31 de diciembre de 2020 (o hasta el momento en que se produzca un cambio en la titularidad de la sociedad y de la naturaleza de sus

⁸³⁶ COFFEY, S., “Apple, Beats, Google and how it is still possible to have a ‘stateless’ Irish company”, *Economic Incentives*, 12 de mayo de 2014. Disponible en <http://economic-incentives.blogspot.com/2014/05/apple-beats-google-and-how-it-is-still.html> (Último acceso: 07/08/2017).

⁸³⁷ *Finance Act*, 2014 (Núm. 37, 2014).

actividades comerciales con anterioridad a tal fecha). Así, a partir del 1 de enero de 2021 todas las empresas constituidas en Irlanda serán residentes a efectos fiscales, a no ser que sean consideradas residentes en otro territorio en virtud de un convenio de doble imposición.

Los cambios introducidos por la Ley de Finanzas de 2014 significan en la práctica que una sociedad constituida en Irlanda no podrá ser considerada residente fiscal de acuerdo a la regla basada en la sede del control efectivo en un territorio con el que Irlanda no tenga suscrito un convenio de doble imposición, como es el caso de las Islas Bermudas o las Islas Caimán. Cabe destacar, no obstante, que la nueva regla no impide que una sociedad que no haya sido constituida en Irlanda, pero que tenga ahí la sede de dirección efectiva, sea considerada residente a efectos fiscales. En estos casos, la regla de la *Common Law* basada en el lugar donde radica la dirección y el control de las actividades de la sociedad seguirá resultando de aplicación y, en virtud de esta, una sociedad extranjera con sede de dirección efectiva en Irlanda será considerada residentes a efectos fiscales.⁸³⁸

9.3.3. El régimen de *patent box* irlandés

La historia del régimen de *patent box* en Irlanda se remonta a 1973, año en el que la sección 34 de la Ley de Finanzas de 1973⁸³⁹ introdujo en el Impuesto sobre Sociedades (CT) una exención para las rentas derivadas de patentes con el objetivo de incentivar las actividades de investigación y desarrollo en Irlanda y fomentar las invenciones.⁸⁴⁰ Posteriormente, la sección

⁸³⁸ Véase REVENUE COMMISSIONERS, “Company Residence in the State”, *op. cit.*, pág. 3.

⁸³⁹ *Finance Act*, 1973 (Núm. 19, 1973).

⁸⁴⁰ DEPARTMENT OF FINANCE, *Budget 2006: Review of Tax Schemes. Volume III: Internal Review of Certain Tax Schemes*, febrero de 2006, pág. H.2. Disponible en: <https://taxpolicy.gov.ie/wp-content/uploads/2011/03/revtaxreliefsvol3.pdf> (Último acceso: 02/08/2018).

170 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades de 1976⁸⁴¹ extendería la exención a los dividendos provenientes de tales rentas. Con estas medidas, Irlanda fue pionera al introducir un régimen de *patent box* en su ordenamiento jurídico mucho antes que estos regímenes entraran en vigor en otros países: Francia (2000); Hungría (2003); Bélgica y Países Bajos (2007); España, Luxemburgo y China (2008); Malta (2010); Liechtenstein (2011); Reino Unido (2013); Portugal, Italia y Turquía (2014).⁸⁴²

Décadas más tarde, Irlanda volvería a adelantarse a otros países: Con la introducción de la *Knowledge Development Box* (KDB) en 2015, Irlanda se convirtió en el primer país del mundo en contemplar en su legislación un régimen de *patent box* en línea con el enfoque del nexo de la OCDE.⁸⁴³

9.3.3.1. Patent Royalty Exemption (PRE)

Hasta finales de 2010, el régimen de *patent box* irlandés estuvo contemplado en las secciones 234 y 141 de la TCA 1997:

- La sección 234 establecía que las rentas procedentes de patentes que hubieran sido desarrolladas en un Estado del Espacio Económico Europeo (EEE) percibidas por una sociedad residente en Irlanda estarían exentas en el Impuesto sobre Sociedades (CT) con un límite anual de 5 millones de euros.
- La sección 141 se encargaba de eximir de tributación en el Impuesto sobre Sociedades (CT) a los dividendos derivados de tales rentas exentas.

⁸⁴¹ *Corporation Tax Act*, 1976 (Núm. 7, 1976).

⁸⁴² YIGIT SAKAR, A., "Innovation for a New Tax Incentive: Patent Box Regime Turkey and the EU Application", *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Núm. 195, 2015, pág. 545. Disponible en: <https://core.ac.uk/download/pdf/82723191.pdf> (Último acceso: 01/08/2018).

⁸⁴³ Para un análisis detallado, véase el epígrafe 7.5.6.1. *El Proyecto BEPS y el enfoque del nexo de la OCDE*.

En ambos casos, las exenciones quedaban sujetas a ciertas condiciones cuando las rentas procedieran de operaciones con una parte vinculada.⁸⁴⁴

En un contexto económico marcado por la crisis de deuda soberana en la eurozona, Irlanda abolió las exenciones previstas en las secciones 234 y 141 de la TCA 1997 a partir del 24 de noviembre de 2010⁸⁴⁵ como parte del Plan Nacional de Recuperación 2011-2014.⁸⁴⁶

9.3.3.2. Knowledge Development Box (KDB)

Tras años de ajustes, Irlanda volvió a introducir un régimen de *patent box* (en vigor desde el 1 de enero de 2016) a través de la sección 32 de la Ley de Finanzas de 2015.⁸⁴⁷ La llamada *Knowledge Development Box* (KDB), recogida en las secciones 769G a 769R de la TCA 1997, contempla una reducción del 50% de los beneficios procedentes de los activos de propiedad intelectual fruto de las actividades de I+D de la sociedad,⁸⁴⁸ lo que en la

⁸⁴⁴ Véase REVENUE COMMISSIONERS, *Patent Royalties and Related Distributions (Section 234 & 141 TCA 1997)*, noviembre de 2014. pág. 1. Disponible en: http://www.taxfind.ie/binaryDocument//pdfs/http___www_revenue_ie_en_about_foi_s16_income_tax_capital_gains_tax_corporation_tax_part_07_07_03_06_pdf.pdf (Último acceso: 02/08/2018).

⁸⁴⁵ Véase la sección 26 de la Ley de Finanzas de 2011 (Finance Act, 2011/ Núm. 6, 2011).

⁸⁴⁶ GOBIERNO DE IRLANDA, *National Recovery Plan 2011 – 2014*, The Stationary Office, Dublín, 2010, pág. 96. Disponible en: <http://www.budget.gov.ie/The%20National%20Recovery%20Plan%202011-2014.pdf> (Último acceso: 02/08/2018).

⁸⁴⁷ *Finance Act*, 2015 (Núm. 52, 2015).

⁸⁴⁸ Definidas por la sección 766 de la TCA 1997 como actividades de investigación (básica o aplicada) o de desarrollo experimental en un campo científico o tecnológico realizadas de manera sistemática.

práctica supone que estos tributen al 6,25% en lugar de al 12,5%.⁸⁴⁹ En línea con el enfoque del nexo de la OCDE, la sección 769I (1) de la TCA 1997 dispone que los beneficios a los que se les puede aplicar este incentivo serán calculados de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Gastos elegibles + incremento del gasto}}{\text{Gastos totales}} \times \text{Beneficio del activo} = \text{Beneficios del activo a los que se les puede aplicar la reducción del 50\%}$$

Donde:

- Se incluyen los activos de propiedad intelectual, tales como el software protegido por derechos de autor y las invenciones protegidas por patentes o similares; pero no las marcas, los derechos de imagen y cualquier otro activo de propiedad intelectual relacionada con el marketing.⁸⁵⁰
- Los gastos elegibles se corresponderán con los gastos incurridos por una sociedad en cualquier ejercicio derivados en su totalidad de las actividades de I+D llevadas a cabo en un Estado miembro, siempre que tales actividades conduzcan al desarrollo, mejora o creación del activo de propiedad intelectual. Se excluyen expresamente los costes de adquisición, los intereses, y los gastos derivados de externalizar las actividades de I+D a empresas del grupo; pero no los costes de externalización a empresas no vinculadas de cualquier jurisdicción, que sí podrán incluirse dentro de los gastos elegibles.⁸⁵¹

⁸⁴⁹ REVENUE COMMISSIONERS, *Guidance notes on the Knowledge Development Box*, agosto de 2016, pág. 1. Disponible en: <http://www.revenue.ie/en/tax-professionals/tdm/income-tax-capital-gains-tax-corporation-tax/part-29/29-03-01.pdf> (Último acceso: 21/08/2017).

⁸⁵⁰ Véase la sección 769G (1) de la TCA 1997.

⁸⁵¹ Véase la sección 769G (2) de la TCA 1997.

- El incremento del gasto será el menor de (i) el 30% de los gastos elegibles o (ii) la suma de los costes de adquisición y de externalización a empresas del grupo.⁸⁵²
- Los gastos totales serán los gastos elegibles más la suma de los costes de adquisición y de externalización a empresas del grupo.⁸⁵³
- El beneficio del activo se calculará como las rentas procedentes del activo (tales como *royalties*, licencias de explotación, etcétera) menos los gastos en los que una empresa independiente incurriría para obtener tales rentas (y no como las rentas totales menos los gastos elegibles).⁸⁵⁴

Con esta medida, Irlanda busca reforzar su posición como uno de los destinos preferidos por las empresas multinacionales para llevar a cabo sus actividades empresariales dentro Europa, después de haber tenido que abolir su anterior régimen de *patent box* como parte de su ajuste fiscal durante la crisis. Además, al introducir un nuevo régimen en línea con el enfoque del nexo de la OCDE, Irlanda pretende mejorar su reputación internacional asociada con las prácticas de planificación fiscal agresiva de las empresas multinacionales.

⁸⁵² Véase la sección 769G (1) de la TCA 1997.

⁸⁵³ Véase la sección 769G (1) de la TCA 1997.

⁸⁵⁴ Véase REVENUE COMMISSIONERS, *Guidance notes on the Knowledge Development Box*, *op. cit.*, pág. 14.

CAPÍTULO 10: LA FISCALIDAD EMPRESARIAL TRAS LA CRISIS ECONÓMICA Y FINANCIERA INTERNACIONAL DE 2008-2009: CONSIDERACIONES FINALES

Desde el inicio de la crisis económica y financiera internacional en 2008 la política fiscal ha suscitado un especial interés. Con la política monetaria controlada por el Banco Central Europeo y ante el escaso impacto de esta para estimular la economía debido a la falta de fluidez del crédito por las turbulencias en los mercados financieros, la política fiscal adquirió protagonismo como una herramienta en manos de los gobiernos para acelerar la recuperación económica y la salida de la crisis.

En una primera etapa, la mayoría de los países desarrollados hicieron frente a la crisis aprobando medidas fiscales de corte expansivo. Así, España y Alemania respondieron a la Gran Recesión con la aprobación de paquetes de estímulo destinados a paliar los efectos adversos que crisis estaba ejerciendo sobre sus economías domésticas; mientras que Irlanda, debido al rápido deterioro que estaban experimentando sus finanzas públicas, se vio obligada a aprobar medidas de austeridad presupuestaria desde finales de 2008. Aunque en un primer momento optaron por estrategias completamente diferentes, ante el inicio de la crisis de deuda soberana en la eurozona, España y Alemania abandonaron la política fiscal expansiva y dieron un giro a la austeridad a la vez que Irlanda se vio obligada a endurecer las medidas de consolidación presupuestaria. De esta manera, la política fiscal en los tres países se alineó a partir de 2010.

En los primeros años de la crisis, con el objetivo de favorecer el tejido empresarial en un contexto económico y financiero adverso, España y Alemania introdujeron ciertas medidas que estrecharon la base imponible del Impuesto sobre Sociedades:

En 2009, Alemania restringió el alcance de la limitación a la deducibilidad de los intereses (*Zinsschranke*) y la restricción al traslado de pérdidas de ejercicios anteriores como consecuencia de una transferencia de acciones de más del 25% del capital social (en vigor desde el 1 de enero de

2008), en un primer momento con carácter temporal para los ejercicios 2008 y 2009, y posteriormente con carácter indefinido.

La reforma de 2008 había introducido una limitación a la deducibilidad de los intereses del ejercicio (*Zinsschranke*, literalmente “barrera de interés”), de manera que los intereses netos que una empresa se podría deducir en el ejercicio no podrían exceder del 30% del EBITDA. Cuando fue introducida, la norma contemplaba una serie de casos en los que la limitación a la deducibilidad de los intereses no resultaría de aplicación: i) cuando los intereses netos del ejercicio fueran inferiores a un millón de euros, ii) cuando la empresa no perteneciera a un grupo, y iii) cuando la empresa perteneciera a un grupo y su ratio de fondos propios en el ejercicio anterior fuera superior, igual o hasta un punto porcentual inferior al ratio del grupo. La Ley para la aceleración del crecimiento económico (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*), de 22 de diciembre de 2009, elevó con carácter indefinido el umbral de deducibilidad de uno a tres millones de euros, y de uno a dos puntos porcentuales la diferencia entre el ratio de fondos propios de la empresa y el ratio del grupo al que pertenece. Además, la Ley introdujo la posibilidad de trasladar el EBITDA no utilizado en un ejercicio (por ser los intereses netos inferiores al 30% del EBITDA) a los 5 ejercicios siguientes, aumentando así el límite de deducibilidad en esos años.

Junto con la limitación a la deducibilidad de los intereses, la reforma de 2008 había introducido una restricción al traslado hacia delante de las pérdidas de ejercicios anteriores como consecuencia de una transferencia de acciones de más del 25% del capital sociedad. En un contexto marcado por la Gran Recesión, la Ley para la aceleración del crecimiento económico (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*) introdujo con carácter indefinido tres excepciones a la aplicación de esta norma: i) una excepción por saneamiento, para los casos de reestructuraciones empresariales que tengan el objetivo de evitar o corregir situaciones de insolvencia o de endeudamiento excesivo siempre que se conserven las estructuras esenciales de la empresa, ii) una excepción por operaciones intragrupo, cuando la empresa transferida y la empresa que la adquiere sean titularidad al 100% de la misma persona, y iii)

una excepción por plusvalías latentes en virtud de la cual las pérdidas podrán ser trasladadas en la medida en que estas no excedan las plusvalías latentes de la sociedad. Posteriormente, la Ley que desarrolla el trato fiscal del traslado de pérdidas de las sociedades de capital (*Körperschaftsteuer-Verlustverrechnungsgesetz*), de 20 de diciembre de 2016, introdujo una cuarta excepción ligada a la continuidad de la actividad empresarial desde la incorporación de la sociedad o al menos durante los tres años anteriores al ejercicio en el que se produce la transferencia de acciones.

En España, los cambios normativos introducidos entre 2008 y 2012 estuvieron encaminados a aliviar la situación de las empresas afectadas por la crisis. Así, se aprobaron medidas como la libertad de amortización para las inversiones en elementos nuevos del inmovilizado material y las inversiones inmobiliarias, la introducción de un tipo de gravamen reducido por mantenimiento o creación de empleo, y la modificación de los requisitos para tributar en el régimen especial de empresas de reducida dimensión. No obstante, ante el grave deterioro de las finanzas públicas y la necesidad de cumplir con los objetivos de déficit público, las reformas se encaminaron hacia una ampliación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades a partir de 2012 con el objetivo de aumentar la recaudación. Entre las medidas aprobadas podemos destacar la introducción de límites a la compensación de bases imponibles negativas, el aumento de los pagos fraccionados y la limitación a la deducibilidad de los gastos financieros.

Siguiendo los pasos de Alemania, España introdujo en el artículo 20 del TRLIS una limitación a la deducibilidad de los gastos financieros para los periodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2012 a través del Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público, norma que se inspira en la limitación a la deducibilidad de los intereses (*Zinsschranke*) recogida en la legislación alemana. En términos similares al TRLIS, el artículo 16 de la LIS mantuvo el límite de deducibilidad de los gastos financieros netos en el 30% del beneficio operativo (EBITDA), con la salvedad de que se eliminó el límite temporal de 18 años que contemplaba el TRLIS para

el traslado de los gastos no deducibles a ejercicios posteriores. Como en la legislación anterior, la LIS contempla la deducibilidad en todo caso de los gastos financieros netos del ejercicio por importe de un millón de euros y la no aplicación de la limitación a las entidades de crédito y aseguradoras, y cualquier entidad en el ejercicio en que se produzca su extinción (excepto en los casos de reestructuración).

Aunque las normas española y alemana son similares, estas se distancian en algunos aspectos esenciales. Una de las principales diferencias radica en que, en el caso alemán, la limitación resulta de aplicación tanto para el empresario individual (persona física) como para las sociedades; mientras que, en el caso español, la limitación se aplica con carácter exclusivo a las sociedades. Además, la norma española es más restrictiva que la alemana al fijar el umbral de deducibilidad en un millón de euros (en lugar de tres millones) y no excluir los supuestos de no pertenencia a un grupo ni los casos en los que el contribuyente tiene un ratio de fondos propios igual o superior al ratio del grupo al que pertenece.

Cuadro comparativo 1: La limitación a la deducibilidad de los intereses y otros gastos financieros en España y Alemania

Características	Alemania	España
Límite	30% del EBITDA (desde 2008)	30% del EBITDA (desde 2012)
Traslado del EBITDA no consumido	A los 5 años siguientes (desde 2009)	A los 5 años siguientes (desde 2012)
Umbral de deducibilidad	Originariamente un millón de euros, pero ampliado a los tres millones desde 2009	Un millón de euros (desde 2012)
Exclusión de los casos en los que el contribuyente pertenece a un grupo	Sí (desde 2008)	No. Aunque la norma introducida por el RDL 12/2012 excluía estos supuestos, el RDL 20/2012 los suprimió
Exclusión de los casos en los que el contribuyente tiene un ratio de fondos propios igual o superior al ratio del grupo al que pertenece	Sí. Se excluyen los casos en los que el contribuyente tiene un ratio de fondos propios igual, superior o hasta dos puntos porcentuales ⁸⁵⁵ inferior al ratio del grupo al que pertenece	No

Fuente: Elaboración propia

En el caso irlandés, en un contexto de austeridad presupuestaria, la presión creciente en torno a la planificación fiscal agresiva de las empresas multinacionales obligó a Irlanda a revisar las reglas para determinar la residencia fiscal de las sociedades con el objetivo de poner freno a ciertas prácticas de ingeniería fiscal. Así, la Ley de Finanzas de 2014 dio una nueva redacción a la sección 23A de la TCA 1997 de manera que las sociedades constituidas en Irlanda con posterioridad al 1 de enero de 2015 serán consideradas residentes a efectos fiscales en Irlanda a no ser que sean consideradas residentes en otro territorio en virtud de un convenio de doble imposición. Antes de la reforma, la norma establecía que una sociedad constituida en Irlanda no sería considerada residente a efectos fiscales cuando se cumpliera una serie de requisitos, posibilidad que ha sido explotada por las empresas multinacionales para eludir el pago de impuestos a través de prácticas de ingeniería fiscal como el llamado “doble irlandés”, que se servía de

⁸⁵⁵ Antes de 2009 se admitía como máximo una diferencia de un punto porcentual.

dos sociedades constituidas en Irlanda, una residente a efectos fiscales y la otra residente en otro territorio, típicamente un lugar de baja o nula tributación como las Islas Bermudas, para ahorrarse grandes cantidades de dinero en el pago de impuestos.

Por otro lado, para no perder su posición como uno de los destinos preferidos por las empresas multinacionales para llevar a cabo sus actividades empresariales dentro Europa, la Ley de Finanzas de 2015 introdujo un nuevo régimen de *patent box* después de que el antiguo hubiera sido abolido como parte del Plan Nacional de Recuperación 2011-2014.

Irlanda había sido pionera al introducir un régimen de *patent box* en 1973, mucho antes que estos regímenes entraran en vigor en Francia (2000); Hungría (2003); Bélgica y Países Bajos (2007); España, Luxemburgo y China (2008); Malta (2010); Liechtenstein (2011); Reino Unido (2013); Portugal, Italia y Turquía (2014).⁸⁵⁶ El régimen de *patent box* irlandés, que estuvo vigente hasta finales de 2010, contemplaba una exención del 100% para las rentas procedentes de patentes que hubieran sido desarrolladas en un Estado del Espacio Económico Europeo (EEE) por importe de hasta 5 millones de euros así como de los dividendos derivados de tales rentas.

En España, el régimen de *patent box* (consistente en una reducción del 50% para los ingresos procedentes de la cesión del derecho de uso o de explotación de determinados activos intangibles) fue introducido a través de la Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea con efectos para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2008. Años más tarde, con el objetivo de incrementar su atractivo, la Ley 14/2013 de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización amplió la reducción del 60% (en lugar

⁸⁵⁶ YIGIT SAKAR, A., "Innovation for a New Tax Incentive: Patent Box Regime Turkey and the EU Application", *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Núm. 195, 2015, pp. 545. Disponible en: <https://core.ac.uk/download/pdf/82723191.pdf> (Último acceso: 01/08/2018).

del 50%) para las rentas netas (en vez de los ingresos brutos). Con la aprobación de la LIS a finales de 2014, el régimen de *patent box* sería mantenido en términos similares.

A finales de 2015, Irlanda volvió a ser pionera al introducir el primer régimen de *patent box* del mundo en línea con el enfoque del nexo de la OCDE.⁸⁵⁷ La llamada *Knowledge Development Box* (KDB), en vigor desde el 1 de enero de 2016, contempla una reducción del 50% de los beneficios procedentes de los activos de propiedad intelectual fruto de las actividades de I+D de la sociedad, lo que en la práctica supone que estos tributen en el Impuesto sobre Sociedades al 6,25% en lugar de al tipo general del 12,5%.

Siguiendo los pasos de Irlanda, España modificó su régimen de *patent box* a través de la Ley 48/2015 de 29 de octubre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2016 (con efectos a partir de 1 de julio de 2016) para alinearlos con el enfoque del nexo de la OCDE estableciendo una reducción para las rentas procedentes de determinados activos intangibles en el porcentaje que resulte de multiplicar la ratio de gastos del enfoque del nexo de la OCDE por 60%. Recientemente, la Ley 6/2018, de 3 de julio, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2018 volvió a modificar el régimen de *patent box* español (con efectos para los periodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2018) con el objetivo de ajustar en mayor medida al enfoque del nexo de la OCDE el tipo de activos intangibles que pueden beneficiarse de la reducción.

⁸⁵⁷ Recogido en el informe final relativo a la acción 5: “Combatir las prácticas fiscales perniciosas, teniendo en cuenta la transparencia y la sustancia”, publicado por la OCDE a finales de octubre de 2015.

Cuadro comparativo 2: La evolución de los regímenes de *patent box* en España e Irlanda

Año	Irlanda	España
1973	Se introduce una exención para las rentas procedentes de patentes (Ley de Finanzas de 1973)	-
1976	La exención es extendida a los dividendos derivados de las rentas de patentes exentas (Ley de Finanzas de 1976)	-
2007	-	Se introduce una reducción del 50% para los ingresos procedentes de la cesión del derecho de uso o de explotación de determinados activos intangibles desde el 1 de enero de 2008 (Ley 16/2007)
2011	Se eliminan las exenciones para las rentas procedentes de patentes y los dividendos derivados de tales rentas con efectos a partir del 24 de noviembre de 2010 (Ley de Finanzas de 2011)	-
2013	-	Se amplía la reducción al 60% de las rentas netas procedentes de la cesión del derecho de uso o de explotación de determinados activos intangibles (Ley 14/2013)
2014	-	Se mantiene la reducción del 60% para rentas procedentes de la cesión del derecho de uso o de explotación de determinados activos intangibles (Ley 27/2014)
2015	Se introduce una reducción del 50% para los beneficios procedentes de activos de propiedad intelectual en línea con el enfoque del nexo de la OCDE desde el 1 de enero de 2016 (Ley de Finanzas de 2015)	Se establece una reducción para las rentas procedentes de determinados activos intangibles en el porcentaje que resulte de multiplicar por 60% la ratio de gastos del enfoque del nexo de la OCDE con efectos a partir de 1 de julio de 2016 (Ley 48/2015)
2018	-	Se modifican los activos que pueden beneficiarse de la reducción para ajustarse en mayor medida al enfoque del nexo de la OCDE con efectos a partir del 1 de enero de 2018 (Ley 6/2018)

Fuente: Elaboración propia

En el plano comunitario, en un contexto marcado por la crisis económica y los esfuerzos destinados a la consolidación de los presupuestos públicos, la necesidad de garantizar unos niveles de recaudación tributaria así como luchar contra las prácticas de planificación fiscal agresiva de las empresas multinacionales, las cuales se aprovechan de los vacíos legales y los desfases entre las legislaciones de los diferentes Estados miembros en los que operan para ahorrarse grandes cantidades de dinero en el pago de impuestos, generó avances en la armonización directa del Impuesto sobre Sociedades mediante:

1. La aprobación de la Directiva ATAD. Con el objetivo de luchar contra la planificación fiscal abusiva, la Directiva ATAD contempla normas en cinco ámbitos: i) limitación a la deducibilidad de los intereses, ii) imposición de salida, iii) norma general contra las prácticas abusivas, iv) normas relativas a las sociedades extranjeras controladas, y v) normas para hacer frente a las asimetrías híbridas. Mientras que las leyes española⁸⁵⁸ y alemana⁸⁵⁹ se ajustan en gran medida a las exigencias de la Directiva ATAD, Irlanda tendrá que aprobar modificaciones sustanciales para adaptarse a la normativa comunitaria, como la introducción de normas sobre sociedades extranjeras controladas y una limitación a la deducibilidad de los intereses netos fijada en el 30% del EBITDA,⁸⁶⁰ medidas ya contempladas en las legislaciones española y alemana.

⁸⁵⁸ Para un análisis detallado de la compatibilidad de la legislación española con la Directiva ATAD, véase GARCÍA-HERRERO BLANCO, C., "La adaptación del impuesto sobre sociedades español al proyecto BEPS de la OCDE y el G20, y la Directiva antielusión fiscal", en DURÁN, J. M. y ESTELLER, A. (Eds.): *Impuesto sobre sociedades, ¿quo vadis? Una perspectiva europea*, Universidad de Barcelona, Barcelona, 2018.

⁸⁵⁹ Para un análisis detallado, véase LINN, A, "The ATAD and its effect on German tax law", *International Tax Review*, diciembre de 2016. Disponible en: <http://www.internationaltaxreview.com/Article/3647344/The-ATAD-and-its-effect-on-German-tax-law.html> (Último acceso: 02/11/2018).

⁸⁶⁰ Véase REILLY, P., "EU Tax Reform and its Impact on Ireland", *Accountancy Plus*, Núm. 3, septiembre de 2017, pág. 33. Disponible en: <http://www.cpaireland.ie/docs/default-source/media-and-publications/accountancy->

2. El relanzamiento del proyecto BICCIS. La Comisión Europea dio un nuevo impulso a su propuesta de Directiva sobre la Base Imponible Consolidada Común del Impuesto sobre Sociedades (BICCIS) en 2011. Para facilitar su implementación, la propuesta ha sido dividida en dos fases:

- i. Propuesta de Directiva relativa a una Base Imponible Común del Impuesto sobre Sociedades (BICIS), que recoge una serie de normas comunes para la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades en la Unión Europea junto con normas contra la elusión fiscal, tales como una limitación a la deducibilidad de los intereses y disposiciones específicas sobre las sociedades extranjeras controladas y las asimetrías híbridas.
- ii. Propuesta de Directiva relativa a una Base Imponible Consolidada Común del Impuesto sobre Sociedades (BICCIS), que se ocupa de la consolidación de los beneficios de las sociedades que pertenecen a un mismo grupo a nivel comunitario así como el reparto de la base imponible consolidada entre los Estados miembros.

El siguiente cuadro recoge los principales rasgos del marco común propuesto por la Comisión Europea, comparándolos con la regulación del Impuesto sobre Sociedades vigente en España, Alemania e Irlanda:

[plus/taxation/eu-tax-reform-and-its-impact-on-ireland-\(september\).pdf?sfvrsn=0](#) (Último acceso: 02/11/2018).

Cuadro comparativo 3: Aspectos fundamentales del Impuesto sobre Sociedades en España, Alemania, Irlanda y la Unión Europea

	España	Alemania	Irlanda	BICIS/BICIS
Sujetos pasivos	Sociedades constituidas según las leyes españolas o con domicilio social o sede de dirección efectiva en España	Sociedades con domicilio social o sede de dirección efectiva en Alemania	Sociedades constituidas con posterioridad al 1 de enero de 2015 o con sede de dirección efectiva en Irlanda	Sociedades con domicilio social, lugar de constitución o sede de dirección efectiva en un Estado miembro que pertenezcan a un grupo consolidado cuyos ingresos totales sean superiores a los 750 millones de euros ⁸⁶¹
Tipo de gravamen general	25%	15%	12,5% sobre el beneficio comercial y 25% sobre las rentas pasivas	Fuera del alcance ⁸⁶²

⁸⁶¹ Las sociedades que no cumplan estas condiciones también podrán acogerse al marco común de manera voluntaria.

⁸⁶² Como señalan VIANA BARRAL y VILLALÓN PÉREZ-ARTACHO, la Comisión Europea no pretende reducir la soberanía fiscal de los Estados miembros en lo que se refiere a la determinación del tipo de gravamen para permitir así un cierto nivel de competencia leal entre los Estados miembros. Véase VIANA BARRAL, V. y VILLALÓN PÉREZ-ARTACHO, J., "Hacia la armonización del Impuesto sobre Sociedades. Luces y sombras de la Propuesta de Directiva sobre la Base Imponible Consolidada Común del Impuesto sobre Sociedades", *Revista Quincena Fiscal*, Núm.22, 2011 (BIB 2011\1809), pág. 13.

(continuación)

	España	Alemania	Irlanda	BICIS/BICCIS
Determinación de la base imponible	A partir del resultado contable ± ajustes extracontables	A partir del resultado contable ± ajustes extracontables	A partir del resultado contable ± ajustes extracontables	Método directo de ingresos menos ingresos exentos y gastos deducibles ⁸⁶³
Deducibilidad de los intereses y otros gastos financieros	Sí, pero sujeta a un límite fijado en el 30% del EBITDA	Sí, pero sujeta a un límite fijado en el 30% del EBITDA	Sí	Sí, pero sujeta a un límite fijado en el 30% del EBITDA ⁸⁶⁴

⁸⁶³ Como señala GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ, las normas comunes establecen la determinación de la base imponible mediante un método directo de ingresos menos ingresos exentos y gastos deducibles. De esta manera, el contenido de la base imponible es definido de forma analítica, siendo necesario que todas las correcciones sean realizadas de manera individual. Pese a ello, no se contempla ninguna disposición que impida que la base imponible sea calculada a partir de los datos recogidos en los registros contables elaborados de acuerdo con los planes de contabilidad nacionales y, aunque no se desarrolla propiamente una metodología para el ajuste de la contabilidad a la base imponible, esta forma de adaptación deberá ser determinada por cada una de las legislaciones nacionales. Véase GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ, M. J., "Previsión del impacto armonizador de la propuesta de Directiva de BICCIS 2016 a la luz de nuestro Impuesto sobre Sociedades", *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 7, abril de 2017, pág. 27.

⁸⁶⁴ A diferencia de la norma española, la limitación no resulta de aplicación: (i) cuando los intereses netos son inferiores a tres millones de euros, y (ii) cuando el contribuyente no pertenece a un grupo de sociedades. Esto podría conllevar una modificación de la regulación española para adaptarse al marco común. Por otro lado, a diferencia de la Directiva ATAD, la BICIS no excluye del ámbito de aplicación de la limitación los casos en los que el ratio de fondos propios del contribuyente es superior o igual al ratio del grupo al que pertenece, indicio de que la deuda no se enmarca dentro de estructuras de endeudamiento abusivas. Esto podría dar lugar a la modificación de la norma alemana, la cual excluye los supuestos en los que el contribuyente tiene un ratio de fondos propios igual, superior o hasta dos puntos porcentuales inferior al ratio del grupo al que pertenece.

(continuación)

	España	Alemania	Irlanda	BICIS/BICCIS
Régimen de <i>patent box</i>	Sí, en línea con el enfoque del nexo de la OCDE	No	Sí, en línea con el enfoque del nexo de la OCDE	No ⁸⁶⁵
Traslado hacia delante de pérdidas (<i>loss carry-forward</i>)	Sí, pero sujeto a límites cuantitativos	Sí, pero sujeto a límites cuantitativos	Sí	Sí ⁸⁶⁶
Traslado hacia atrás de pérdidas (<i>loss carry-back</i>)	No	Sí (Traslado al ejercicio inmediatamente anterior)	Sí (Traslado al ejercicio inmediatamente anterior)	No
Compensación de pérdidas intragrupo	Sí (Régimen especial de consolidación fiscal)	Sí (<i>Organschaft</i>)	Sí (<i>Group relief</i>)	Sí, a nivel comunitario

⁸⁶⁵ Como señala GIL GARCÍA, el marco común no se ocupa de los regímenes de *patent box*, los cuales operan actualmente en forma de reducciones en la base imponible (como en el caso de España e Irlanda) o bien se configuran como un tipo de gravamen reducido (por ejemplo, en Francia y Holanda). Para GIL GARCÍA, de esta forma se estaría dejando “la puerta abierta” a que cada Estado introduzca un régimen de *patent box* en función de su política fiscal y sus circunstancias económicas y sociales. Véase GIL GARCÍA, E., "El futuro de los incentivos fiscales a la I+D+i en la BI(C)CIS", en GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (Coord.): *V Encuentro de Derecho Financiero y Tributario “El futuro del Impuesto sobre Sociedades” (2ª parte)*, Instituto de Estudios Fiscales, Documentos de trabajo, Núm. 13, 2017, pp. 66-70.

⁸⁶⁶ A diferencia de la legislación española y alemana, que establecen límites cuantitativos fijados en el 70% y el 60% de la base imponible del ejercicio fiscal correspondiente, la norma comunitaria permite el traslado de pérdidas a ejercicios posteriores sin limitación temporal ni restricciones en cuanto al importe que se puede deducir anualmente. Por tanto, como apunta GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ, podrían darse casos en los que a las empresas les resulte más favorable la aplicación de la compensación de pérdidas prevista en el marco común, lo que invitaría a adoptar este régimen de manera voluntaria en lugar de la normativa interna. Véase GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ, M. J., "Previsión del impacto armonizador de la propuesta de Directiva de BICCIS 2016 a la luz de nuestro Impuesto sobre Sociedades", *op. cit.*, pág. 41.

(continuación)

	España	Alemania	Irlanda	BICIS/BICCIS
Deducción en la cuota por gastos de I+D	Sí	No	Sí	No ⁸⁶⁷
Normas sobre precios de transferencia	Sí	Sí	Sí, pero no se aplican a las rentas pasivas	Sí ⁸⁶⁸
Normas CFC	Sí	Sí	No	Sí

Fuente: Elaboración propia

⁸⁶⁷ Las normas comunes contemplan una deducción en la base imponible (no en la cuota) por gastos de I+D, en virtud de la cual una sociedad podrá deducirse un 50% adicional de los gastos de I+D del ejercicio que no excedan los 20 millones de euros (exceptuando los gastos relativos al inmovilizado material mueble) y un 25% adicional sobre los gastos de I+D que superen los 20 millones de euros. Como señala GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ, la aprobación de esta medida deberá dar lugar a la no aplicación de la deducción en la cuota por gastos de I+D, ya que de adoptar la BICCIS, los Estados miembros deberán aplicar las restantes normas relativas a la determinación de la cuota del Impuesto sobre Sociedades, en términos similares, pero coherentes, al resto de los contribuyentes. Asimismo, también existe la posibilidad de que los Estados miembros opten por incluir en su normativa interna esta superdeducción en la base imponible por gastos de I+D y eliminen la deducción en la cuota para todos los contribuyentes. Véase GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ, M. J., "Previsión del impacto armonizador de la propuesta de Directiva de BICCIS 2016 a la luz de nuestro Impuesto sobre Sociedades", *op. cit.*, pág. 40.

⁸⁶⁸ Como apunta RODRÍGUEZ LOSADA, la eliminación de las operaciones intragrupo hace parcialmente innecesarias las normas sobre precios de transferencia. No obstante, estas seguirán siendo aplicables a las operaciones con entidades vinculadas localizadas en terceros países. Véase RODRÍGUEZ LOSADA, S., "Puntos de encuentro y contradicciones entre la Propuesta de la OCDE a través de BEPS y la posición de la UE en la reactivación del modelo de BICCIS: diferentes perspectivas en torno a los precios de transferencia", en GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (Coord.): *V Encuentro de Derecho Financiero y Tributario "El futuro del Impuesto sobre Sociedades" (2ª parte)*, Instituto de Estudios Fiscales, Documentos de trabajo, Núm. 13, 2017, pág. 102 y ss.

Como hemos podido apreciar en el cuadro anterior, existen diferencias significativas entre el marco comunitario y las normativas internas de los Estados miembros analizados respecto de los incentivos fiscales para las actividades de I+D y la compensación de pérdidas de otros ejercicios, las cuales podrían traducirse en una posible adaptación de las legislaciones nacionales al sistema BICCIS. De todas formas, no debemos olvidar que se tratan de propuestas de la Comisión Europea que podrían ser objeto de futuras modificaciones.

La aprobación del marco comunitario propuesto por la Comisión permitiría establecer unas normas comunes para la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades en la Unión Europea, lo que reduciría los gastos administrativos de las empresas y facilitaría su internacionalización, promoviendo así la inversión y la creación de nuevos puestos de trabajo; pero al mismo tiempo restringiría la capacidad de los Estados miembros de aprobar medidas que amplíen o estrechen la base imponible del impuesto según les convenga ante futuros choques económicos. Como apunta FUEST,⁸⁶⁹ la política fiscal corporativa es un instrumento de política económica importante, en particular en aquellos Estados miembros con desventajas económicas asociadas a su posición geográfica, el tamaño de su mercado interior o el nivel general de desarrollo económico, donde el Impuesto sobre Sociedades se configura como un factor clave para atraer inversiones a pesar de sus desventajas. Para FUEST, si los Estados miembros pierden este instrumento de política económica, las divergencias económicas dentro de la Unión Europea se verán probablemente ampliadas. Además, la exigencia de unanimidad en las decisiones de política fiscal en la Unión Europea haría difícil o incluso imposible que se pudieran introducir cambios una vez que se haya aprobado el marco común, lo que podría tener un elevado coste ante posibles

⁸⁶⁹ FUEST, C., “La coordinación fiscal europea en el impuesto sobre sociedades: introducción al debate”, en DURÁN, J. M. y ESTELLER, A. (Eds.): *Impuesto sobre sociedades, ¿quo vadis? Una perspectiva europea*, Universidad de Barcelona, Barcelona, 2018, pág. 29.

cambios en el contexto económico internacional que requieran ajustes en la política fiscal.⁸⁷⁰ Por ello, para DURÁN CABRÉ y ESTELLER MORÉ,⁸⁷¹ es importante que, de progresar las propuestas comunitarias, la Unión Europea establezca mecanismos flexibles que permitan actualizar el marco común a una realidad cambiante. FUEST apunta a la toma de decisiones con mayoría cualificada como una posible solución a esta cuestión, si bien hay que tener en cuenta que ello supondría el fin de la soberanía de los Estados miembros en materia fiscal.⁸⁷²

Al eliminar las disparidades entre los sistemas nacionales de los Estados miembros, explotadas frecuentemente mediante prácticas fiscales agresivas, la BICCIS ayudaría a luchar contra el traslado de beneficios y las prácticas fiscales abusivas dentro la Unión Europea y eliminaría la posibilidad de manipular los precios de transferencia en las operaciones intracomunitarias, ya que las operaciones intragrupo no se contabilizarían y los beneficios consolidados del grupo serían repartidos aplicando una fórmula.⁸⁷³ Además, ofrecería un marco común ante terceros países, contribuyendo así a defender el mercado único frente a la planificación fiscal agresiva.⁸⁷⁴ En definitiva, la aprobación de la BICCIS ofrecería una solución global frente a las prácticas fiscales perniciosas dentro la Unión Europea a la vez que se aportaría claridad

⁸⁷⁰ *Ibídem.*

⁸⁷¹ DURÁN CABRÉ, J. M. y ESTELLER MORÉ, A., “El papel del impuesto sobre sociedades en la Unión Europea”, en DURÁN, J. M. y ESTELLER, A. (Eds.): *Impuesto sobre sociedades, ¿quo vadis? Una perspectiva europea*, Universidad de Barcelona, Barcelona, 2018, pág. 50.

⁸⁷² FUEST, C., “La coordinación fiscal europea en el impuesto sobre sociedades: introducción al debate”, *op. cit.*, pág. 29.

⁸⁷³ BARCIELA PÉREZ, J. A., “Armonización en el Impuesto sobre Sociedades y BICCIS”, *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 8, 2018 (BIB 2018\8444), pág. 10.

⁸⁷⁴ *Ibídem.*

y simplicidad para las empresas, y se facilitaría la actividad económica transfronteriza a nivel comunitario.⁸⁷⁵

Según las estimaciones oficiales, la BICCIS supondría un incremento de la inversión y del empleo de hasta un 3,4% y 0,6% respectivamente, mientras que los costes asociados a la creación de una filial se reducirían en un 67%, lo que facilitaría el proceso de internalización de las empresas (incluidas las PYMES).⁸⁷⁶ Desde el punto de vista recaudatorio, aunque es difícil predecir los efectos que el proyecto BICCIS tendría en cada Estado miembro debido a factores como un posible ajuste de los tipos de gravamen, se estima que la recaudación del Impuesto sobre Sociedades proveniente de las empresas multinacionales se reduciría un 0,61% del PIB en España, un 0,24% del PIB en Alemania y un 0,14% del PIB en Irlanda, descenso que se vería compensado en mayor o menor medida por el incremento de la recaudación de otras figuras tributarias. Así, se estima que la recaudación total podría experimentar una variación del -0,20% del PIB en España, -0,12% del PIB en Alemania y 0,02% del PIB en Irlanda.⁸⁷⁷

⁸⁷⁵ CALVO VÉRGEZ, J., "La nueva propuesta de la Comisión Europea para la implantación de una base imponible común consolidada en el Impuesto sobre Sociedades: ¿a la segunda va la vencida?", *Revista Quincena Fiscal*, Núm.20, 2017 (BIB 2017\43069), pág. 25.

⁸⁷⁶ COMISIÓN EUROPEA, *Executive summary of the impact assessment accompanying the document Proposals for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base and a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB)*, Commission Staff Working Document, Estrasburgo, 25 de octubre de 2016, pág. 3.

⁸⁷⁷ COMISIÓN EUROPEA, *Impact assessment accompanying the document Proposals for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base and a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB)*, Commission Staff Working Document, Estrasburgo, 25 de octubre de 2016, pp. 149-150.

CONCLUSIONES

I. La crisis financiera que comenzó en Estados Unidos en 2007 pronto se extendió al resto del mundo. En 2008, la crisis llegó a Europa y se trasladó a la economía real. La magnitud y los efectos de la crisis económica y financiera internacional en la Unión Europea variaron de manera considerable de unos Estados miembros a otros:

a) La crisis en España

En el periodo 1999-2007, en un contexto en el que las familias obtenían créditos hipotecarios y al consumo a bajos tipos de interés, las importaciones crecían por encima de las exportaciones y el sector de la construcción iba ganando peso en el PIB a la vez que la actividad exportadora se veía relegada, la economía española se fue volviendo más y más dependiente de la demanda interna, alejándose así de la trayectoria de otros países de la Unión Económica Monetaria (UEM) como Alemania, donde la debilidad de la demanda nacional causó el estancamiento de la economía en el periodo 2001-2005 a pesar del despegue de sus exportaciones tras la introducción de la moneda única.

En un entorno económico favorable, los ingresos públicos en España pasaron de representar un 37,9% del PIB en 2003 a un 40,9% del PIB en 2007; mientras que los gastos públicos se mantuvieron estables en niveles cercanos al 39% hasta 2007. No obstante, a raíz del inicio de la crisis económica y financiera internacional, los ingresos se redujeron bruscamente a un mínimo del 34,8% del PIB en 2009 y los gastos comenzaron a crecer hasta alcanzar un máximo del 48,1% en 2012. Los esfuerzos de consolidación fiscal permitieron reducir el gasto al 42,4% del PIB en 2016 e incrementar los ingresos al 37,9% del PIB, lo que hizo que las cuentas públicas españolas arrojaran un déficit del 4,5% del PIB, el mayor de la UE-28 en 2016.

Con un gasto público 42,4% del PIB, España se encuentra casi 4 puntos por debajo de la media de la UE-28 (46,3%) y cerca de 2 puntos por debajo de Alemania (44,2%) en 2016; mientras que, con unos ingresos del 37,9% del PIB, se sitúa más de 6 puntos por debajo de la media de la UE-28 (44,3%) y más de

CONCLUSIONES

7 puntos por debajo de Alemania (45%). Como vemos, España gastó menos en relación al PIB que sus socios europeos en 2016, pero también tuvo unos ingresos bastante menores.

Gracias a los ingresos extraordinarios ligados al ciclo económico expansivo y la burbuja inmobiliaria, la recaudación tributaria en España había pasado de representar un 21,8% del PIB en el año 2000 a un 24,9% en 2007. No obstante estos ingresos desaparecieron con el inicio de la crisis, lo que unido al efecto de las medidas fiscales expansivas hizo que la recaudación total se redujera hasta un mínimo del 18,5% del PIB en 2009. A partir de 2010, las medidas encaminadas a incrementar los ingresos públicos tuvieron como resultado un incremento de la recaudación hasta el 22,1% del PIB en 2013.

Tras años de austeridad, la política fiscal adoptó un tono expansivo con la reforma tributaria aprobada a finales de 2014, la cual introdujo una reducción de tipos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el Impuesto sobre Sociedades. La reforma, en vigor desde el 1 de enero de 2015, tuvo un efecto a la baja sobre la recaudación que fue contrarrestado por la evolución favorable de la actividad económica. En relación al PIB, la recaudación total alcanzó un 22,7% en 2015 y un 22,3% en 2016. Estas cifras se encuentran por debajo de las registradas en 2006 (24,5%) y 2007 (24,9%), pero por encima de las registradas en el 2000 (21,8%). Esto nos da una idea de cómo de inflados estaban los ingresos públicos en el año 2007 por el efecto de la burbuja inmobiliaria, la cual supuso un incremento de la recaudación del IVA y el ITPAJD debido al aumento de los precios de la vivienda y el número de operaciones de compra-venta, y del Impuesto sobre Sociedades gracias a los beneficios obtenidos por las empresas constructoras y las entidades de crédito durante el *boom* inmobiliario.

El Impuesto sobre Sociedades ha sido precisamente uno de los tributos que más afectados se han visto desde el inicio de la crisis. A diferencia de otras figuras tributarias como el IRPF y el IVA, el Impuesto sobre Sociedades no ha conseguido recuperar los niveles de recaudación que tenía en los años anteriores al inicio de la Gran Recesión de 2008-2009 y parece poco probable que pueda volver a recuperarlos ya que la recaudación del Impuesto sobre

Sociedades estaba muy inflada en 2007 por los beneficios extraordinarios que obtuvieron las constructoras y las entidades de crédito durante la burbuja inmobiliaria.

Desde 2003, la recaudación del impuesto había crecido intensamente hasta alcanzar un pico máximo del 4,8% del PIB en 2007. No obstante, como consecuencia de la mala evolución de los beneficios empresariales y el efecto de los incentivos fiscales introducidos en los primeros años de la crisis, la recaudación del Impuesto sobre Sociedades se redujo hasta un mínimo de 1,9% del PIB en 2011, lo que supone un retroceso hasta los niveles de recaudación de 1995. En 2012, como resultado de los cambios normativos aprobados para ampliar la base imponible del impuesto, la recaudación se incrementó hasta el 2,3% del PIB.

Tras años de numerosos cambios normativos, en un primer momento destinados a aliviar la situación de las empresas afectadas por la crisis y posteriormente encaminados a incrementar la recaudación del impuesto, la reforma de 2015 supuso una reducción del tipo de gravamen general del 30% al 28% en 2015, y al 25% en 2016. Aunque las rebajas del tipo impositivo mermaron la capacidad recaudatoria del impuesto, la recaudación creció un 10,3% en 2015 y un 5% en 2016 gracias a la evolución favorable de los beneficios empresariales. Pese al incremento, el Impuesto sobre Sociedades recaudó tan solo 20.649 millones en 2015 y 21.670 millones en 2016 frente a los 44.823 millones que había recaudado en 2007. Aunque la recaudación del Impuesto sobre Sociedades también se resintió en otros Estados miembros a raíz del inicio de la crisis económica y financiera, España no ha conseguido recuperar los niveles de recaudación anteriores a la crisis, a diferencia de Irlanda y Alemania, donde la recaudación del Impuesto sobre Sociedades superó sus niveles precrisis en 2015 y 2016 respectivamente.

Seguir ampliando la base imponible del impuesto y/o reducir en mayor medida las numerosas deducciones sobre la cuota tributaria que todavía contempla la legislación española serían posibles opciones para incrementar la recaudación del Impuesto sobre Sociedades en España. Aunque desde el inicio de la crisis se han ido eliminando algunas de las deducciones sobre la cuota

CONCLUSIONES

que contemplaba el TRLIS, la LIS mantiene la deducción por actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica (I+D+i) en su artículo 35, la deducción por inversiones en producciones cinematográficas, series audiovisuales y espectáculos en vivo de artes escénicas y musicales en su artículo 36, las deducciones por creación de empleo en su artículo 37, y la deducción por creación de empleo para trabajadores con discapacidad en su artículo 38. Consideramos que reducir en mayor medida el número o el alcance de estas deducciones contribuiría a un incremento de la recaudación de esta figura impositiva en España.

Otra estrategia para incrementar la recaudación tributaria en España sería revisar el papel del Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE). A diferencia de Alemania, donde el Impuesto sobre Actividades Económicas (*Gewerbesteuer*), tributo de carácter local que grava el beneficio empresarial obtenido por las personas físicas y jurídicas, es calculado a partir del resultado contable mediante algunos ajustes fiscales positivos y negativos, el IAE español no depende del beneficio empresarial y en su lugar utiliza un sistema de módulos. Esto hace que la capacidad recaudatoria de este impuesto en España sea bastante limitada, mientras que este tributo se sitúa entre las principales figuras impositivas en Alemania.⁸⁷⁸ Por ello, pensamos que una reforma del IAE español que sustituya el sistema de módulos actual por un nuevo sistema que tome el beneficio obtenido por la empresa como base para el cálculo de la cuota tributaria podría suponer un incremento de la recaudación en España que ayudaría a corregir los desfases entre ingresos y gastos públicos.

Teniendo en cuenta que (i) en el periodo precrisis el crecimiento económico se sustentó en la inversión inmobiliaria y el consumo de los hogares, ambos intensivos en impuestos, (ii) desde el inicio de la crisis la

⁸⁷⁸ En 2015, el Impuesto sobre Actividades Económicas alemán (*Gewerbesteuer*) recaudó 45.800 millones de euros, muy por encima del Impuesto sobre Sociedades alemán (*Körperschaftsteuer*), que alcanzó los 19.600 millones de euros. Ese mismo año, la recaudación del IAE español fue de tan solo 1.300 millones de euros, mientras que la del Impuesto sobre Sociedades ascendió a los 20.600 millones de euros.

composición del PIB ha cambiado hacia un patrón de crecimiento menos intensivo en impuestos gracias a un fortalecimiento de las exportaciones, y (iii) el envejecimiento de la población y la abultada deuda del Estado empujarán al alza el gasto público en España en las próximas décadas, el incremento de la recaudación tributaria y un control del gasto público más eficiente se configuran como un importante reto al que España debe hacer frente para poder garantizar el mantenimiento del Estado de bienestar en el futuro.

b) La crisis en Alemania

A pesar del despegue de sus exportaciones desde la introducción del euro, Alemania experimentó un periodo de estancamiento económico en el periodo 2001-2005 caracterizado por el incremento del desempleo y el deterioro de las finanzas públicas. La caída de la actividad económica, como consecuencia de la crisis de la «punto.com» y los atentados del 11S, y el efecto de las rebajas fiscales introducidas por la reforma del 2000 tuvieron un efecto a la baja sobre la recaudación total de aproximadamente 2 puntos porcentuales del PIB entre 2001 y 2005, lo cual dio lugar a la aparición de déficits públicos por encima del 3% del PIB permitido por el Tratado de Maastricht. Con estos elevados déficits, la deuda pública alemana comenzó a crecer en 2001 hasta superar la barrera del 60% del PIB en 2003.

Ante el imperativo de cumplir con el Tratado de Maastricht y el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC), el gobierno federal se vio obligado a implementar un programa de austeridad en un contexto de desaceleración económica, lo que contribuyó aún más a la debilidad de la demanda interna. Coincidimos con TRUGER y JACOBY⁸⁷⁹ en que, de no ser por el Tratado de Maastricht y el PEC, Alemania podría haber optado por aprobar medidas de estímulo para reactivar la economía asumiendo de manera temporal unos déficits más altos, lo que habría contribuido a generar una demanda nacional suficiente y evitar así los elevados superávits por cuenta corriente que

⁸⁷⁹ TRUGER, A. y JACOBY, W., "Tax Reforms and Modell Deutschland: lessons from four years of Red-Green tax policy", *Germany at fifty-five. Berlin ist nicht Bonn?*, 2004, pp. 402-403.

CONCLUSIONES

Alemania acumuló en este periodo. Los grandes superávits de China, Alemania y Japón en los años previos a la Gran Recesión supusieron un exceso de ahorros que fluyó al resto del mundo, ayudando a crear las burbujas inmobiliarias en países como Estados Unidos, España e Irlanda. Por ello, suscribimos a STORM y NAASTEPAD⁸⁸⁰ cuando afirman que, al haber contribuido a financiar la burbuja crediticia en la periferia, Alemania se vio implicada en la génesis de la futura crisis de la eurozona.

En 2006 y 2007, en un contexto marcado por el auge de la economía mundial, el clima económico en Alemania mejoró: El PIB creció por encima del 3%, el desempleo disminuyó y los déficits públicos por encima del 3% desaparecieron. Los esfuerzos de consolidación fiscal y la mejora de la economía permitieron reducir el déficit público hasta el 1,7% en 2006 e incluso registrar un pequeño superávit del 0,2% en 2007. No obstante, la crisis económica y financiera traería los déficits públicos de vuelta a Alemania. Sin embargo, mientras que la crisis provocó el estallido de la burbuja inmobiliaria, el disparo de la tasa de desempleo y el desplome de las finanzas públicas en España e Irlanda, la estabilidad de las finanzas públicas alemanas, con espacio para el funcionamiento de los estabilizadores económicos, y el buen comportamiento del mercado de trabajo dejaron a Alemania en una situación más ventajosa.

Aunque el PIB alemán se contrajo un 5,6% en 2009 —más que la media de la Unión Europea (-4,2%) — debido a la fuerte contracción de la demanda global durante la Gran Recesión, Alemania volvió a crecer en 2010 y 2011 por encima de sus socios europeos gracias a la recuperación de la demanda global y el efecto de las medidas de estímulo aprobadas en 2008 y 2009, las cuales ayudaron a sostener la reactivación de economía cuando la demanda externa se recuperó.

En contraste con la política fiscal expansiva de 2008 y 2009, ante el inicio de la crisis de deuda soberana en Grecia, Alemania abandonó las

⁸⁸⁰ STORM, S. y NAASTEPAD, C. W. M., *Crisis and Recovery in the German Economy: The Real Lessons*, Institute for New Economic Thinking, Working Group on the Political Economy of Distribution, Working Paper, Núm. 2, marzo de 2014, pág. 24.

medidas de estímulo y dio un giro a la austeridad en 2010. Aunque la mayoría de los países de la zona euro aprobaron medidas encaminadas a la consolidación fiscal de sus presupuestos para reducir los déficits y la creciente deuda pública, como apuntan BLÖMER, DOLLS, FUEST, LÖFFLER y PEICHL,⁸⁸¹ el alcance de estas medidas en Alemania fue relativamente pequeño en comparación con sus socios europeos y prácticamente vino a compensar el efecto de las medidas expansivas aprobadas en 2008 y 2009.

La rápida recuperación de la economía alemana tras la Gran Recesión tuvo efectos positivos sobre las finanzas públicas gracias al incremento de la recaudación tributaria y las contribuciones a los seguros sociales. Además, la reducción de 300 puntos básicos de la rentabilidad de los bonos alemanes como consecuencia de la crisis de deuda griega afectó positivamente a las cuentas públicas alemanas al reducir la partida de gasto público por intereses. Todos estos factores contribuyeron a la consolidación de los presupuestos públicos en Alemania.

Aunque el país germano se encuentra en una sólida posición presupuestaria que le ha permitido acumular superávits públicos desde finales de 2014, la política fiscal llevada a cabo en Alemania en los últimos años no ha estado libre de críticas. Desde diversos ámbitos se ha apuntado a la conveniencia de que Alemania aumente su gasto público en inversiones (especialmente en infraestructuras y educación) e incluso registre pequeños déficits públicos para contribuir al crecimiento económico de la eurozona. Según datos de Eurostat, mientras que los ingresos públicos en Alemania en relación al PIB se sitúan en torno a la media de la Unión Europea en 2015 y 2016, los gastos públicos en Alemania se encuentran 3 y 2 puntos porcentuales por debajo de la media de sus socios europeos en 2015 y 2016 respectivamente. Por tanto, consideramos que Alemania tiene margen para incrementar su gasto público.

⁸⁸¹ BLÖMER, M., DOLLS, M., FUEST, C., LÖFFLER, M. y PEICHL, A., *German public finances through the financial crisis*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Discussion Paper, Núm. 15-041, 2015, pág. 11.

c) La crisis en Irlanda

Tras casi dos décadas en las que Irlanda había experimentado un extraordinario crecimiento económico, la crisis internacional golpeó con fuerza a su economía. La sensibilidad de la economía irlandesa a la contracción de la demanda global debido al elevado peso de las exportaciones en el PIB y la integración vertical de una buena parte de la industria irlandesa en las cadenas de producción globales de las principales empresas multinacionales junto con el estallido de la burbuja inmobiliaria y crediticia hicieron que Irlanda se mostrara muy vulnerable ante la Gran Recesión de 2008-2009.

Ante la caída de la recaudación y el incremento del gasto público, Irlanda se vio obligada a aprobar una serie de presupuestos austeros desde finales de 2008, a diferencia de España y Alemania, países que hicieron frente a la Gran Recesión mediante la aprobación de paquetes de estímulo fiscal. No obstante, a raíz del inicio de la crisis de deuda soberana en la eurozona, España e Irlanda dieron un giro a la austeridad e Irlanda tuvo que endurecer sus medidas de consolidación fiscal, lo que hizo que la política fiscal en los tres países se alineara.

Aunque Irlanda fue uno de los Estados de la Unión Europea que más afectados se vio por la crisis, el país ha conseguido recuperarse. Tras años de ajustes, Irlanda fue el primer país europeo en salir del programa de rescate de la Unión Europea y el Fondo Monetario Internacional a finales de 2013. Además, tras una cifra récord de crecimiento por encima del 20% en 2015, Irlanda fue la economía de la Unión Europea que más creció en 2016.

El ajuste fiscal y la robusta recuperación de la economía irlandesa han tenido como resultado una mejora significativa de las finanzas públicas en Irlanda, que ha hecho posible que el déficit público se haya reducido desde el 32% del PIB registrado en 2010 hasta un 0,7% del PIB en 2016, mientras que la deuda pública ha pasado de unos niveles superiores al 100% del PIB entre 2011 y 2014 a un 72,9% del PIB en 2016. No cabe duda de que las altas tasas de crecimiento que ha registrado el PIB en los últimos años han contribuido de manera considerable a la reducción del ratio de deuda pública en Irlanda.

A pesar de la austeridad presupuestaria, el elevado desempleo y los problemas financieros de hogares y empresas, factores que debilitaron la demanda interna, Irlanda consiguió salir de la crisis gracias al empuje de la demanda externa. Después de haberse desplomado en 2008 debido a la contracción de la demanda global, las exportaciones de bienes y servicios en Irlanda volvieron a registrar cifras positivas en 2009 y 2010. Tras un periodo de desaceleración entre 2011 y 2013 que coincide con la crisis de deuda soberana en la eurozona y el plan de rescate financiero de la Troika, las exportaciones irlandesas experimentaron una fuerte expansión en 2014 y 2015. Factores como la recuperación económica de Estados Unidos y el Reino Unido, principales socios comerciales de Irlanda, y la debilidad del euro frente al dólar en 2014 y 2015 explican este comportamiento.

En 2016, las exportaciones de bienes y servicios en Irlanda ascendieron a un 121,5% del PIB, lo que supone un fuerte incremento respecto del año 2000, en el que habían alcanzado un 94,4% del PIB. En el periodo 2000-2016 el peso de las exportaciones irlandesas en el PIB se mantuvo muy por encima de las exportaciones alemanas (30,8% en el 2000 vs. 46,1% en 2016) y españolas (28,6% en el 2000 vs. 32,9% en 2016), incluso durante el *boom* inmobiliario, lo que hace que la economía irlandesa sea muy dependiente del comercio internacional. Esto explica el hecho de que Irlanda se viera gravemente afectada por la caída de la demanda global durante la crisis económica y financiera internacional, pero también que se recuperara rápidamente tras la mejora del clima económico a escala mundial.

Antes y después de la Gran Recesión, la actividad exportadora en Irlanda ha estado dominada por las empresas multinacionales, cuya actividad se concentra en un número reducido de sectores. Coincidimos con PURDUE y HUANG⁸⁸² en que esto supone un doble riesgo para la sostenibilidad del modelo económico irlandés: (i) el riesgo asociado a la propia idiosincrasia de las empresas multinacionales y los sectores globalizados en los que operan, y

⁸⁸² PURDUE, D. y HUANG, H., *Irish Exports: The facts, the fiction and the risks*, National Treasury Management Agency (NTMA), (n.d.), pp. 9-10.

CONCLUSIONES

(ii) el riesgo de que las empresas multinacionales, motor del crecimiento de las exportaciones y de una buena parte de la economía irlandesa, se reubiquen hacia otros destinos que ofrezcan unas condiciones más favorables. Además, consideramos que el predominio de las empresas multinacionales en el tejido industrial supone un riesgo potencial para la sostenibilidad de las finanzas públicas irlandesas, debido a que la recaudación del Impuesto sobre Sociedades en Irlanda está muy concentrada en manos de unos pocos contribuyentes, en su gran mayoría empresas multinacionales, que operan en sectores muy específicos.

Aunque la recaudación del Impuesto sobre Sociedades se redujo drásticamente a partir de 2007 hasta alcanzar un mínimo de 3.500 millones de euros en 2011, esta había crecido por encima de sus niveles precrisis (6.685 millones en 2006) hacia el año 2015. En 2016, la recaudación del Impuesto sobre Sociedades alcanzó un máximo histórico de 7.352 millones de euros, un 15% de la recaudación total. En ese año, el 37% de la recaudación del impuesto provino de tan solo de 10 contribuyentes y el 70% de 100 contribuyentes de un total de 44.000, mientras que el 70% de la recaudación emanó de tan solo tres sectores productivos: el financiero y del seguro, la industria manufacturera (incluyendo la farmacéutica) y las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), todos ellos sectores dominados por empresas multinacionales.

Pensamos que una dependencia excesiva en la recaudación del Impuesto sobre Sociedades podría llevar a un deterioro de las finanzas públicas irlandesas en un nuevo periodo recesivo, como ya ocurrió durante la Gran Recesión después de que las fuentes estables de recaudación, como el Impuesto sobre la Renta (*Income Tax*), se hubieran visto desplazadas en la etapa precrisis por otros impuestos más sensibles al ciclo económico, como el Impuesto sobre los Actos Jurídicos Documentado (*Stamp Duty*) y el Impuesto sobre las Ganancias de Capital (*Capital Gains Tax*).

En resumen, en la etapa previa al inicio de la Gran Recesión de 2008-2009, mientras que España e Irlanda disfrutaban de un periodo de fuerte

crecimiento económico gracias al auge del sector de la construcción, Alemania se vio obligada a aprobar medidas de austeridad presupuestaria en un contexto de desaceleración económica, lo que contribuyó aún más a la debilidad de la demanda interna y a la aparición de elevados superávits por cuenta corriente, los cuales ayudaron a financiar las burbujas inmobiliarias en países como España e Irlanda. El *boom* inmobiliario mantuvo la era del pleno empleo y la buena marcha de las finanzas públicas en estos países hasta el inicio de la crisis internacional en 2008.

El estallido de la burbuja inmobiliaria debido a las turbulencias en los mercados financieros tuvo como resultado el desplome de las finanzas públicas y el disparo de la tasa de desempleo en España e Irlanda, en contraste con Alemania, donde la mayor estabilidad de las finanzas públicas y el buen comportamiento del mercado de trabajo hicieron que el país germano se mostrara más resistente a la crisis que sus socios europeos. Mientras que la Gran Recesión se dejó sentir en España e Irlanda en forma de un desplome del ratio de ingresos públicos sobre el PIB, la crisis pasó por Alemania dejando tan solo una leve caída del ratio de ingresos públicos sobre el PIB en 2010. Del lado del gasto, las partidas correspondientes a las prestaciones por desempleo y los intereses de la deuda pública crecieron de manera considerable en España e Irlanda durante la crisis, a diferencia de Alemania, donde el buen comportamiento del mercado de trabajo y la reducción de los gastos por intereses de la deuda pública, gracias a que los inversores buscaron seguridad en los bonos alemanes durante la crisis de deuda soberana en la eurozona, tuvieron un efecto positivo sobre la evolución del gasto público en Alemania. Además, el rápido retorno del PIB alemán a sus niveles precrisis contribuyó en gran medida a la reducción del ratio de gasto público sobre el PIB a partir de 2010. Con todo ello, suscribimos a BLÖMER, DOLLS, FUEST, LÖFFLER y PEICHL⁸⁸³ cuando afirman que la experiencia de Alemania durante la crisis económica y financiera internacional fue muy diferente a la de sus socios europeos y coincidimos con ellos en que, aunque la mayoría de los países de

⁸⁸³ BLÖMER, M., DOLLS, M., FUEST, C., LÖFFLER, M. y PEICHL, A., *German public finances through the financial crisis*, *op. cit.*, pág. 21.

CONCLUSIONES

la zona euro aprobaron medidas encaminadas a la consolidación fiscal de sus presupuestos para reducir los déficits y la creciente deuda pública en un contexto marcado por la crisis de deuda soberana, el alcance de estas medidas en Alemania fue relativamente pequeño en comparación con sus socios europeos.⁸⁸⁴

II. En el ámbito tributario, la crisis económica y financiera internacional supuso una interrupción temporal de la tendencia predominante en el panorama internacional desde mediados de la década de los ochenta caracterizada por una reducción progresiva de los tipos legales del Impuesto sobre Sociedades acompañada de la introducción de medidas destinadas a ampliar la base imponible. Además, la necesidad de garantizar ciertos niveles de recaudación en un contexto marcado por los esfuerzos de los Estados para consolidar sus presupuestos hizo que se reforzara la lucha contra la planificación fiscal agresiva y la elusión fiscal a escala internacional.

a) Tipos de gravamen

Con las reformas tributarias del Reino Unido y Estados Unidos de 1984 y 1986 respectivamente, se inició a nivel internacional la tendencia de reducir los tipos legales del Impuesto sobre Sociedades a la vez que introducían medidas que ampliaban la base imponible. En la Unión Europea, la abolición de las fronteras en 1993 y el incremento de la competencia fiscal entre los Estados miembros tuvo como resultado un descenso progresivo del tipo medio del Impuesto sobre Sociedades desde el 35% en 1995 hasta el 23,8% en 2008.

En Irlanda, la Ley de finanzas de 1980 (*Finance Act*, 1980) introdujo un incentivo para las empresas manufactureras en virtud del cual estas tributarían a un tipo reducido del 10% frente a un tipo estándar del 50%, que fue extendido paulatinamente hasta abarcar las actividades propias del sector emergente de la alta tecnología así como a las actividades realizadas en la zona franca del aeropuerto de Shanon y el IFSC, el centro internacional de servicios financieros

⁸⁸⁴ BLÖMER, M., DOLLS, M., FUEST, C., LÖFFLER, M. y PEICHL, A., *German public finances through the financial crisis*, op. cit., pág. 11.

de Dublín. Cuando, en 1998, la Comisión Europea dictaminó que el incentivo debería ser eliminado paulatinamente por considerarlo una ayuda de Estado no permitida, la Ley de finanzas de 1999 (*Finance Act*, 1999) introdujo una reducción gradual del tipo general del Impuesto sobre Sociedades hasta situarlo en el 12,5% a partir de 2003.

En Alemania, la reforma tributaria del año 2000 rebajó el tipo del Impuesto sobre Sociedades al 25% frente a un tipo del 40% sobre los beneficios no distribuidos y del 30% para los beneficios distribuidos antes de la reforma. Pese a esta reducción, la tributación empresarial en Alemania continuó siendo elevada en comparación con otros países de su entorno, donde también se siguió la tendencia de reducir tipos. Por ello, la reforma tributaria de 2008 volvió a bajar el tipo impositivo del 25% al 15%.

Mientras tanto, el tipo de gravamen general del Impuesto sobre Sociedades en España se había mantenido estable en el 35% hasta su reducción al 32,5% en 2007 y al 30% en 2008.

La irrupción de la crisis económica y financiera internacional puso freno a la tendencia a la baja de los tipos de gravamen de manera temporal. Según datos oficiales, la introducción de una serie de recargos en varios países condujo a una estabilización del tipo impositivo medio en la Unión Europea en torno al 23% en los años 2012 y 2013 e incluso se produjo un ligero aumento en la zona euro.⁸⁸⁵ No obstante, la tendencia a la baja se reanudó a partir de 2014, si bien a un ritmo más moderado que en el periodo precrisis. Comparando con los tipos impositivos vigentes en 2014, España se presenta como el país que introdujo la mayor reducción del tipo nominal del Impuesto sobre Sociedades en 2016 (del 30% al 25%), seguida de Francia (del 38% al 34,4%), Dinamarca (del 24,5% al 22%), Portugal (del 31,5% al 29,5%), y Estonia y el Reino Unido (del 21% al 20%).⁸⁸⁶ Como resultado, el tipo de

⁸⁸⁵ COMISIÓN EUROPEA, *Taxation trends in the European Union: 2013 edition*, Luxemburgo, 2013, pág. 36.

⁸⁸⁶ COMISIÓN EUROPEA, *Taxation trends in the European Union: 2016 edition*, Luxemburgo, 2016, pág. 32.

CONCLUSIONES

gravamen medio del Impuesto sobre Sociedades en la Unión Europea descendió hasta el 22,5% en 2016.

A pesar de esta tendencia generalizada a la baja, apreciamos diferencias significativas entre los tipos impositivos de los veintiocho Estados miembros, los cuales oscilan entre el 35% de Malta y el 10% de Bulgaria. Con un tipo de gravamen del 12,5%, Irlanda se encuentra en el extremo inferior de esta horquilla, mientras que España se sitúa en una posición intermedia con un tipo de gravamen del 25%, ligeramente por encima de la media europea (22,5% en 2016) y Alemania, a pesar de tener un tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades relativamente bajo (15%), se ve desplazada hacia el extremo superior, debido a que el recargo de solidaridad (*Solidaritätszuschlag*) y el Impuesto sobre Actividades Económicas (*Gewerbesteuer*) elevan el tipo de gravamen sobre los beneficios societarios a unos valores en torno al 30%.

b) Base imponible

Países como España y Alemania respondieron a la Gran Recesión de 2008-2009 mediante la introducción de ciertas medidas que estrecharon la base imponible del Impuesto sobre Sociedades con el objetivo de favorecer el tejido empresarial en un contexto económico y financiero adverso.

En 2007, Alemania había aprobado medidas destinadas a ampliar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades. Dos de las principales medidas, en vigor desde el 1 de enero de 2008, habían sido:

1) La limitación a la deducibilidad de los intereses (*Zinsschranke*), literalmente “barrera de interés”, en virtud de la cual los intereses netos que una empresa podría deducirse en el ejercicio no podrían exceder del 30% del EBITDA. Cuando fue introducida, la norma contemplaba una serie de casos en los que la limitación no resultaría de aplicación: (i) cuando los intereses netos del ejercicio fueran inferiores a un millón de euros, (ii) cuando la empresa no perteneciera a un grupo, y (iii) cuando la empresa perteneciera a un grupo y su ratio de fondos propios en el ejercicio anterior fuera superior, igual o hasta un punto porcentual inferior al ratio del grupo. La Ley para la aceleración del crecimiento económico (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*), de 22 de

diciembre de 2009, elevó con carácter indefinido el umbral de deducibilidad de uno a tres millones de euros, y de uno a dos puntos porcentuales la diferencia entre el ratio de fondos propios de la empresa y el ratio del grupo al que pertenece. Además, se introdujo la posibilidad de trasladar el EBITDA no utilizado en un ejercicio (por ser los intereses netos inferiores al 30% del EBITDA) a los 5 ejercicios siguientes, aumentando así el límite de deducibilidad en esos años.

2) La restricción al traslado de pérdidas de ejercicios anteriores como consecuencia de una transferencia de acciones de más del 25% del capital social. La Ley para la aceleración del crecimiento económico (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*) introdujo con carácter indefinido tres excepciones a la aplicación de esta norma: (i) una excepción por saneamiento, para los casos de reestructuraciones empresariales que tengan el objetivo de evitar o corregir situaciones de insolvencia o de endeudamiento excesivo siempre que se conserven las estructuras esenciales de la empresa, (ii) una excepción por operaciones intragrupo, cuando la empresa transferida y la empresa que la adquiere sean titularidad al 100% de la misma persona, y (iii) una excepción por plusvalías latentes en virtud de la cual las pérdidas podrán ser trasladadas en la medida en que estas no excedan las plusvalías latentes de la sociedad. Posteriormente, la Ley que desarrolla el trato fiscal del traslado de pérdidas de las sociedades de capital (*Körperschaftsteuer-Verlustverrechnungsgesetz*), de 20 de diciembre de 2016, introdujo una cuarta excepción ligada a la continuidad de la actividad empresarial desde la incorporación de la sociedad o al menos durante los tres años anteriores al ejercicio en el que se produce la transferencia de acciones.

En España, los cambios normativos durante los primeros años de la crisis estuvieron encaminados a aliviar la situación de las empresas mediante medidas que estrecharon de manera temporal la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, como la libertad de amortización para las inversiones en elementos nuevos del inmovilizado material y las inversiones inmobiliarias (condicionada al mantenimiento del empleo) introducida para los años 2009 y 2010 por la Ley 4/2008, de 23 de diciembre, por la que se suprime el gravamen

CONCLUSIONES

del Impuesto sobre el Patrimonio, se generaliza el sistema de devolución mensual en el Impuesto sobre el Valor Añadido, y se introducen otras modificaciones en la normativa tributaria; posteriormente ampliada a los años 2011 y 2012 (conservando el requisito del mantenimiento del empleo) por el Real Decreto-ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo, y hasta el año 2015 (eliminando este requisito) por el Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo; pero finalmente eliminada en 2012 a través del Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público. Ante el grave deterioro de las finanzas públicas y la necesidad de cumplir con los objetivos de déficit público, las reformas se encaminaron nuevamente hacia una ampliación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades con el objetivo de aumentar la recaudación. Así, desde 2012 se fueron introduciendo numerosos cambios normativos con efectos sobre la tributación empresarial en aspectos esenciales como la introducción de límites a las amortizaciones fiscales, la compensación de bases imponibles negativas o la deducibilidad de los gastos financieros.

Hay que traer a estas conclusiones la teoría de DELGADO PACHECO,⁸⁸⁷ según la cual las sucesivas modificaciones aprobadas desde 2012 suponen un claro distanciamiento de un principio que se venía aceptando hasta el inicio de la crisis: la conveniencia de aproximar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades al resultado contable de la empresa como mejor manifestación de su capacidad económica. A partir de 2012, mediante el alejamiento entre la base imponible y el resultado contable, el legislador busca incrementar y estabilizar los ingresos tributarios tras la pronunciada caída que experimentaron los beneficios empresariales, y por ende, la recaudación del

⁸⁸⁷ DELGADO PACHECO, A., "Algunas ideas sobre el futuro del Impuesto sobre Sociedades", en GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (Coord.): *V Encuentro de Derecho Financiero y Tributario "El futuro del Impuesto sobre Sociedades" (1ª parte)*, Instituto de Estudios Fiscales, Documentos de trabajo, Núm. 12, 2017, pág. 98.

Impuesto sobre Sociedades desde el inicio de la crisis. Aunque el legislador no persigue incrementar la carga tributaria de las empresas, sino más bien conseguir un adelanto de los ingresos tributarios para contribuir así al cumplimiento de los objetivos de déficit público a corto plazo, es indudable que estas medidas repercuten directamente en la tesorería de las sociedades, pudiendo ejercer un efecto distorsionador sobre la toma de decisiones al reducir la liquidez y la capacidad de las empresas para hacer frente a sus obligaciones o emprender nuevos proyectos de inversión.

Sin duda, una de las medidas más relevantes aprobadas con el objetivo de ampliar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades durante la crisis fue la limitación a la deducibilidad de los gastos financieros, que fue introducida en el artículo 20 del TRLIS para los periodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2012 por el Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público. Suscribimos a CARBAJO VASCO⁸⁸⁸ cuando manifiesta que, con esta medida, el legislador pretende reducir así el denominado “apalancamiento” empresarial, es decir, la utilización de un excesivo volumen de créditos y fondos externos (generalmente bancarios) con el objetivo de aumentar la actividad de la empresa, lo que para algunos constituye una de las causas de la crisis económica y financiera de 2008.

En términos similares al TRLIS, el artículo 16 de la LIS mantiene el límite de deducibilidad de los gastos financieros netos en el 30% del beneficio operativo (EBITDA), con la salvedad de que desaparece el límite temporal de 18 años que contemplaba el TRLIS para el traslado de los gastos no deducibles a ejercicios posteriores. Asimismo, la LIS dispone que serán deducibles en todo caso los gastos financieros netos del ejercicio por importe de un millón de euros y excluye del alcance de la limitación a las entidades de

⁸⁸⁸ Véase CARBAJO VASCO, D., “Las restricciones a la deducibilidad de los gastos financieros en el Impuesto de Sociedades”, *El Derecho*, noviembre de 2013. Disponible en: https://www.elderecho.com/tribuna/fiscal/Impuestos_sobre_sociedades-gastos_financieros-deducibilidad_de_los_gastos_financieros_11_619555001.html (Último acceso: 24/07/2018).

CONCLUSIONES

crédito y aseguradoras y, en general, cualquier entidad en el ejercicio en que se produzca su extinción (excepto en los casos de reestructuración).

Aunque el legislador español se inspiró en la regulación alemana para introducir la limitación a la deducibilidad de los gastos financieros y tanto la legislación española como la alemana fijan el límite de deducibilidad de los intereses y otros gastos financieros en el 30% del EBITDA del ejercicio, las normas española y alemana no son idénticas y se distancian en algunos aspectos esenciales. Mientras que, en Alemania, la limitación resulta de aplicación tanto para los empresarios individuales como para las sociedades, en el caso español, esta se aplica con carácter exclusivo a las sociedades. Además, la norma española es más restrictiva que la alemana al fijar el umbral de deducibilidad en un millón de euros (en lugar de los tres millones de euros que contempla norma alemana tras la revisión de 2009) y no excluir los supuestos de no pertenencia a un grupo ni los casos en los que el contribuyente tiene un ratio de fondos propios igual o superior al ratio del grupo al que pertenece, circunstancias que podrían ser consideradas como indicios de que la deuda de la sociedad no se enmarca dentro de estructuras de endeudamiento artificiosas cuyo único objetivo es trasladar el beneficio a países con menores niveles de tributación.

c) Iniciativas contra la elusión fiscal

Desde el inicio de la crisis económica y financiera internacional, la fiscalidad de las empresas multinacionales ha adquirido un especial protagonismo en un mundo globalizado en el que este tipo de empresas se aprovechan de los vacíos legales y los desfases entre las legislaciones de los diferentes países en los que operan para eludir el pago de impuestos.

Ante la presión creciente en torno a la planificación fiscal agresiva de las empresas multinacionales, Irlanda se vio obligada a revisar las reglas para determinar la residencia fiscal de las sociedades con el objetivo de poner freno a ciertas prácticas de ingeniería fiscal en 2013 y 2014. Tras la última revisión, la sección 23A de la TCA 1997 establece que las sociedades constituidas en Irlanda con posterioridad al 1 de enero de 2015 serán consideradas residentes a efectos fiscales, a no ser que estas sean consideradas residentes en otro

territorio en virtud de un convenio de doble imposición. El objetivo de esta revisión es evitar el uso del llamado “doble irlandés”, estrategia que se servía de dos sociedades constituidas en Irlanda, una residente a efectos fiscales y la otra residente en otro territorio (típicamente un lugar de baja o nula tributación como las Islas Bermudas) para eludir el pago de impuestos.

En el plano internacional, tras publicar su informe: “*Addressing Base Erosion and Profit Shifting*” en febrero de 2013, la OCDE lanzó su Plan de acción BEPS (por sus siglas en inglés: *Base Erosion and Profit Shifting*), donde se contemplan 15 acciones contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficio a jurisdicciones de baja o nula tributación. Tras un amplio periodo de consulta, la OCDE publicó sus informes finales en octubre de 2015. El informe final relativo a la acción 5: “Combatir las prácticas fiscales perniciosas, teniendo en cuenta la transparencia y la sustancia” se ocupa de los regímenes de *patent box*, cuya proliferación constituye una de las tendencias más recientes de la fiscalidad empresarial en la Unión Europea.

Dado que la propiedad intelectual es un activo móvil que puede trasladarse fácilmente de un país a otro, los regímenes de *patent box* se han multiplicado en los últimos para mantener y/o atraer la innovación empresarial. Aunque el objetivo de promover la innovación es en sí positivo, los regímenes de *patent box* se ven asociados frecuentemente con prácticas fiscales perniciosas. Para dar respuesta a este problema, la OCDE publicó su “enfoque del nexo”, según el cual un régimen de *patent box* no es considerado pernicioso cuando existe un nexo entre los gastos de desarrollo del activo de propiedad intelectual y las rentas que genera. De esta manera, se busca favorecer a las empresas innovadoras que desarrollan sus propios activos intangibles frente a aquellas que subcontratan o adquieren los activos de terceras personas.

En 1973, Irlanda fue pionera al introducir un régimen de *patent box* en su ordenamiento jurídico, mucho antes que estos regímenes entraran en vigor en otros países europeos: Francia (2000), Hungría (2003), Bélgica y Países Bajos (2007), España y Luxemburgo (2008), Malta (2010), Reino Unido (2013),

CONCLUSIONES

Portugal e Italia (2014).⁸⁸⁹ Décadas más tarde, Irlanda volvió a adelantarse a sus socios europeos al introducir el primer régimen de *patent box* del mundo en línea con el enfoque del nexo de la OCDE. Después de haber abolido las exenciones previstas en las secciones 234 y 141 de la TCA 1997 como parte del Plan Nacional de Recuperación 2011-2014, Irlanda introdujo un nuevo régimen de *patent box*, la llamada *Knowledge Development Box* (KDB), a través de la Ley de finanzas de 2015 (*Finance Act, 2015*).

La KDB, en vigor desde el 1 de enero de 2016, supone una reducción del 50% de los beneficios procedentes de los activos de propiedad intelectual fruto de las actividades de I+D de la sociedad, lo que en la práctica supone que estos tributen a un tipo efectivo del 6,25%. Con esta medida, nos parece evidente que Irlanda busca reforzar su posición como uno de los destinos preferidos por las empresas multinacionales para llevar a cabo sus actividades empresariales dentro Europa (después de haber tenido que abolir su anterior régimen de *patent box* como parte de su ajuste presupuestario durante la crisis) al mismo tiempo que persigue mejorar su reputación internacional asociada con las prácticas de planificación fiscal agresiva de las empresas multinacionales al introducir un nuevo régimen en línea con el enfoque del nexo de la OCDE.

Siguiendo los pasos de Irlanda y de otros países europeos, España introdujo su régimen de *patent box* a través de la Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea. Con efectos para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2008, el artículo 23 del TRLIS establecía una reducción del 50% para los ingresos procedentes de la cesión del derecho de uso o de explotación de determinados activos intangibles creados por el propio contribuyente. Posteriormente, como parte de las medidas destinadas a favorecer el tejido empresarial en tiempos económicos adversos, la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, modificó el artículo 23 del TRLIS

⁸⁸⁹ YIGIT SAKAR, A., "Innovation for a New Tax Incentive: Patent Box Regime Turkey and the EU Application", *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Núm. 195, 2015, pág. 545.

estableciendo una reducción del 60% (en lugar del 50%) de las rentas netas (en vez de los ingresos brutos) procedentes de los activos intangibles creados por el contribuyente en, al menos, un 25% de su coste.

Tras la reforma de 2015, el artículo 23 de la LIS mantuvo el régimen de *patent box* en términos similares al TRLIS. No obstante, poco después, este sería modificado por la Ley 48/2015, de 29 de octubre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2016, con efectos a partir de 1 de julio de 2016. Para adaptar la normativa española al enfoque del nexo de la OCDE, la Ley 48/2015 modificó la forma de cálculo del incentivo al establecer que el porcentaje de reducción del 60% sería ponderado mediante un coeficiente, que se corresponde con el ratio de gastos del enfoque del nexo de la OCDE (gastos elegibles + incremento del 30% / gastos totales), lo que viene a sustituir al antiguo requisito que exigía que los activos intangibles hubieran sido creados por el propio contribuyente, como mínimo, en un 25% de su coste. Aunque se elimina este requisito, es importante señalar que la norma tiene en cuenta el porcentaje que representan los gastos directamente soportados por la sociedad en la creación del activo en relación al gasto total, de manera que cuanto menor sea esta proporción, menor será también la reducción en la base imponible a la que el contribuyente tendrá derecho.

La Ley 6/2018, de 3 de julio, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2018, volvió a revisar el régimen de *patent box* español con efectos para los periodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2018. La Ley 6/2018 mantuvo la fórmula de cálculo y los requisitos exigidos para la aplicación del incentivo, pero introdujo ciertas novedades respecto de los activos intangibles que se podrán beneficiar del incentivo para adaptarse en mayor medida al enfoque del nexo de la OCDE. Así, se elimina el *know-how*, un tipo de activos intangibles que, a pesar de su incuestionable valor para las sociedades, no se pueden patentar, y se incluyen otros activos no contemplados anteriormente por la norma, como el software protegido.

A nivel comunitario, en un contexto marcado por la crisis económica y los esfuerzos de consolidación presupuestaria de los Estados miembros, la necesidad de garantizar unos niveles de recaudación tributaria y luchar contra

CONCLUSIONES

las prácticas de planificación fiscal agresiva de las empresas multinacionales generó avances en la armonización directa del Impuesto sobre Sociedades mediante la aprobación de la Directiva ATAD (*Anti Tax Avoidance Directive*) y el relanzamiento del proyecto BICCIS.

1. La Directiva ATAD. Para combatir la planificación fiscal agresiva en la Unión Europea, la Directiva antielusión fiscal, de 12 de julio de 2016, contempla normas en cinco ámbitos: i) limitación a la deducibilidad de los intereses, ii) imposición de salida, iii) norma general contra las prácticas abusivas, iv) normas relativas a las sociedades extranjeras controladas, y v) normas para hacer frente a las asimetrías híbridas. Mientras que las leyes española y alemana se ajustan en gran medida a las exigencias de la Directiva ATAD, Irlanda tendrá que aprobar modificaciones sustanciales para adaptarse a la normativa comunitaria, como la introducción de normas sobre sociedades extranjeras controladas y una limitación a la deducibilidad de los intereses netos fijada en el 30% del EBITDA, medidas ya contempladas en las legislaciones española y alemana.

2. El proyecto BICCIS. En 2011, la Comisión Europea dio un nuevo impulso a su propuesta de Directiva sobre la Base Imponible Consolidada Común del Impuesto sobre Sociedades (BICCIS), proyecto que se remonta al año 2001. Dado el ambicioso alcance de esta iniciativa, la propuesta fue dividida en dos fases en 2016 con el objetivo de facilitar su implementación: (i) propuesta de Directiva relativa a una Base Imponible Común del Impuesto sobre Sociedades (BICIS), que recoge una serie de normas comunes para la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades en la Unión Europea junto con normas contra la elusión fiscal, tales como una limitación a la deducibilidad de los intereses y disposiciones específicas sobre las sociedades extranjeras controladas y las asimetrías híbridas; y (ii) propuesta de Directiva relativa a una Base Imponible Consolidada Común del Impuesto sobre Sociedades (BICCIS), que se ocupa de la consolidación de los beneficios de las sociedades que pertenecen a un mismo grupo a nivel comunitario así como el reparto de la base imponible consolidada entre los Estados miembros.

Pensamos que la aprobación del marco comunitario propuesto por la Comisión Europea sería positiva en tanto que facilitaría la internacionalización de las empresas comunitarias hacia otros Estados miembros, lo que promovería la inversión y la creación de nuevos puestos de trabajo en la Unión Europea, a la vez que ayudaría a los Estados miembros a luchar contra las prácticas de planificación fiscal agresiva al eliminar los desfases entre las legislaciones nacionales; pero al mismo tiempo restringiría la capacidad de los Estados miembros para aprobar medidas que amplíen o estrechen la base imponible del Impuesto sobre Sociedades según les convenga ante futuros choques económicos.

Como señala FUEST,⁸⁹⁰ la política fiscal corporativa es un instrumento de política económica importante, en particular en aquellos Estados miembros con desventajas económicas asociadas a su posición geográfica, el tamaño de su mercado interior o el nivel general de desarrollo económico, donde el Impuesto sobre Sociedades se configura como un factor clave para atraer inversiones a pesar de sus desventajas. Por ello, consideramos que si los Estados miembros pierden la posibilidad de utilizar este instrumento de política fiscal, las diferencias entre sus economías y, por consiguiente, las disparidades regionales y la desigualdad en la Unión Europea podrían verse ampliadas. Además, nos parece que la necesidad de conseguir un voto unánime de todos los Estados miembros para introducir nuevas modificaciones al marco común una vez que este se hubiera aprobado haría muy difícil que se pudiera dar una respuesta eficaz y rápida ante una realidad socio-económica en continua evolución. Por ello, coincidimos con DURÁN CABRÉ y ESTELLER MORÉ⁸⁹¹ al

⁸⁹⁰ FUEST, C., “La coordinación fiscal europea en el impuesto sobre sociedades: introducción al debate”, en DURÁN, J. M. y ESTELLER, A. (Eds.): *Impuesto sobre sociedades, ¿quo vadis? Una perspectiva europea*, Universidad de Barcelona, Barcelona, 2018, pág. 29.

⁸⁹¹ DURÁN CABRÉ, J. M. y ESTELLER MORÉ, A., “El papel del impuesto sobre sociedades en la Unión Europea”, en DURÁN, J. M. y ESTELLER, A. (Eds.): *Impuesto sobre sociedades, ¿quo vadis? Una perspectiva europea*, Universidad de Barcelona, Barcelona, 2018, pág. 50.

CONCLUSIONES

afirmar que, de aprobarse las propuestas de la Comisión Europea, resultaría conveniente articular mecanismos que otorguen una mayor flexibilidad y permitan dar una respuesta fiscal adecuada a los futuros cambios del entorno económico.

SUMMARY

The subprime mortgage crisis in 2007 and the bankruptcy of Lehman Brothers in 2008 originated an international financial storm that spread from the USA to the rest of the world. In Spain, the bursting of the housing bubble due to the turbulences in the financial markets triggered the worst financial and economic crisis in the recent history of Spain, characterized by the surge in unemployment (from 8.3% in 2007 to 26.1% in 2013) and the deterioration of public finances. Spain went from recording a budget surplus of 2% of GDP in 2007 to a deficit of 11% of GDP in 2009.

After years of fiscal consolidation measures, a reform including tax cuts for corporations and individuals was approved in late 2014. The tax reform, which came into force on 1st January 2015, was designed to increase households' disposable income, encourage savings and investment, and improve business competitiveness. The tax reform had two main objectives: increasing tax revenue while boosting growth and employment to consolidate economic recovery. Bearing in mind this dual purpose, this study will be conducted from an interdisciplinary point of view in order to analyse the tax legislation within its socio-economic context. To do this, apart from studying relevant legal doctrine and jurisprudence, we will analyze the evolution of the Spanish economy and public finances in order to look at the impact of the tax measures on the socio-economic reality. Given that business activity is crucial for economic growth and job creation, this study will focus on the regulatory changes affecting business taxation which have been approved since the beginning of the financial and economic crisis in 2008.

Because of Spain's membership of the European Union and its legal and economic implications, this study will not be limited to the Spanish tax legislation and its socio-economic context, but will cover other EU countries. As it is not feasible to study each and every Member State, our analysis will be confined to Ireland and Germany:

SUMMARY

- a) Ireland. Differences aside, Ireland and Spain experienced a similar boom and bust cycle. In the years immediately preceding the global financial and economic crisis, both countries enjoyed a period of sustained economic growth led by a construction boom. Until 2007, the increase in tax revenue due to the real estate bubble, fuelled by low interest rates and inward migration since the introduction of the single currency, made budget surpluses possible in Spain and Ireland, while the government debt to GDP ratio fell to very low levels. However, after the bursting of the property bubble, public finances deteriorated rapidly in Ireland and Spain. Budget surpluses turned to growing deficits and public debt surged.
- b) Germany. Whereas the global crisis triggered the bursting of the real state bubble, the collapse of public finances and the escalation of unemployment in Spain and Ireland; the stability of public finances with room for the economic stabilizers to operate and the resilience of the labour market drew a very different picture in Germany. This is especially remarkable if we take into account that only a few years before the international crisis unfolded, Germany had registered deficits exceeding the threshold of 3 per cent of GDP set by the Maastricht Treaty, while their European neighbours recorded surpluses.

Table 1: Deficit and public debt (in % of GDP)

	Country	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Deficit	Ireland	1.6	2.8	0.3	-7.0	-13.8	-32.0
	Spain	1.2	2.2	2.0	-4.4	-11.0	-9.4
	Germany	-3.4	-1.7	0.2	-0.2	-3.2	-4.2
Public debt	Ireland	26.1	23.6	23.9	42.4	61.5	86.1
	Spain	42.3	38.9	35.5	39.4	52.7	60.1
	Germany	67.0	66.5	63.7	65.1	72.6	81.0

Source: Author's elaboration based on data from IMF⁸⁹²

⁸⁹² INTERNATIONAL MONETARY FUND, Indicators: *General government net lending/borrowing & general government gross debt (percent of GDP, national currency)*, World Economic Outlook Database, October 2017.

In 2005, Spain had registered a government surplus of 1.2% of GDP and its government debt to GDP ratio had declined to 42.3%. In that year, Germany recorded a government deficit exceeding the threshold of 3% of GDP for the fifth year in a row and its government debt to GDP ratio amounted to 67%. Ten years later, however, Germany concluded 2015 with a government surplus of 0.6% of GDP and a government debt to GDP ratio of 70.9%, whereas Spain reported a government deficit of 5.1% of GDP, the second highest in the European Union, and a government debt to GDP ratio of 98.1%.

Against this background, the objectives of this comparative study are the following:

- 1) Analyzing the fiscal policies implemented in Spain, Germany and Ireland over the pre-crisis period and their impact on the economic and fiscal positions of these countries during the global crisis in 2008-2009.
- 2) Studying the fiscal response to the crisis with a closer look at the regulatory changes affecting business taxation and their impact on economic growth and public finances.
- 3) Reflecting on the absence of a harmonised tax on corporate income within the EU and its impact on economic growth and tax revenue.

Based on the above, this study will be divided into two parts:

- I. Economic crisis and fiscal policy. This first part will focus on the economic performance and the evolution of public finances in Spain, Germany and Ireland before, during and after the global financial crisis by means of an analysis of economic indicators and public finance figures.
- II. Business taxation in times of economic crisis. In this second part, we will study the fundamentals of business taxation in Spain, Germany and Ireland (calculation of the corporate tax base, tax rates, tax incentives

SUMMARY

and etcetera) and the main changes introduced during the international crisis of 2008-2009.

PART I: ECONOMIC CRISIS AND FISCAL POLICY

The financial crisis that began in the USA in 2007 soon spread worldwide. In 2008, the crisis reached Europe and moved from the financial sector to the real economy. Due to the global financial and economic crisis, the so-called Great Recession, the interest in fiscal policy increased—not only among experts and researchers, but also among ordinary people—regarded as a tool in hands of national governments to boost economic growth and accelerate recovery.

The first fiscal response to the global crisis varied considerably worldwide from one country to another. Countries such as the USA, the United Kingdom and Spain reacted by launching ambitious economic stimulus packages; other countries such as Germany, France and Switzerland opted for more modest stimulus packages; and countries such as Ireland and Greece had to restrain public expenditure due to the worsening of their public finances. Although most countries responded to the Great Recession by means of expansionary measures, the beginning of the Greek debt crisis, which later would spread to other countries in the Euro zone, caused a change of direction of fiscal policies towards fiscal consolidation to reduce government deficits and stabilize public debt. Among them, Germany and Spain turned to austerity in 2010, while Ireland had to toughen its austerity measures due to the rapidly growing deficit and debt ratios.

A) Economic crisis and fiscal policy in Spain

After joining the Economic and Monetary Union (EMU), Spain experienced a period of sustained economic growth. Owing to strong domestic demand, Spain grew faster than the EU average between 1999 and 2007. Over this period, the construction sector boomed, unemployment was reduced, budget deficits decreased and turned to surpluses in 2005, and the government debt to GDP ratio fell below 40% in 2006.

While public debt declined, the private sector debt to GDP ratio escalated to nearly 200% in 2007. Lower interest rates and easy financial conditions resulted in an increase in mortgage loans and consumer credits, and ultimately in a housing and credit bubble. The real estate bubble increased revenue from taxes related to property transactions (VAT and Stamp Duty)⁸⁹³ and Corporation Tax,⁸⁹⁴ thanks to the high profits obtained by construction companies and banks during the construction boom. As a result, the total tax revenue ratio to GDP increased from 21.8% in 2000 to 24.9% in 2007.

The subprime mortgage crisis in the USA in 2007 and the bankruptcy of Lehman Brothers in 2008 triggered a global financial crisis that strangled financing and burst the real estate bubble in Spain. This brought the construction sector to a standstill that spread to the rest of the Spanish economy. From 2007 until 2016, Spain went through 3 different phases in terms of economic growth and fiscal policy:

1. Period 2007-2010. After real GDP grew by 4.2% in 2006, the Spanish economy slowed down in 2007 (+3.8%) and 2008 (+1.1%), and eventually shrank in 2009 (-3.6%). The Spanish government responded to this economic downturn by means of a counter-cyclical fiscal policy. Owing to the sharp decline in economic activity and the expansionary fiscal measures, the total tax revenue to GDP ratio fell from 24.9% in 2007 to 18.5% in 2009.

2. Period 2010-2014. After zero growth in 2010, real GDP declined by 1% in 2011, 2.9% in 2012 and 1.7% in 2013. On the fiscal side, Spain had to turn to austerity in 2010 due to the beginning of the sovereign debt crisis in the Euro zone. Thanks to fiscal consolidation measures, total tax revenue as a share of GDP increased from 18.5% in 2009 to 22.1% in 2013.

3. Period 2014-2016. Following GDP growth of 1.4 in 2014, the Spanish economy grew by more than 3% in 2015 and 2016. Factors such as lower oil

⁸⁹³ *Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) and Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD).*

⁸⁹⁴ *Impuesto sobre Sociedades (IS).*

SUMMARY

prices and the expansionary monetary and fiscal policies contributed to the good performance of the Spanish economy. After years of austerity, the Spanish tax reform of 2015, including tax cuts for corporations and individuals, helped Spain's economic upturn.

Although total tax revenue increased by 4% and 2.3% in 2015 and 2016 respectively thanks to good economic performance, the tax reform resulted in a loss of tax revenue amounting to EUR 10.1 billion between 2015 and 2016. This contributed to Spain not reaching its deficit targets in 2015 and 2016. Spain recorded a government deficit to GDP ratio of 5.1% (the second highest in the EU) in 2015 and 4.5% (the highest in the EU) in 2016.

B) Economic crisis and fiscal policy in Germany

The performance of the German economy during the early 2000s was lacklustre. The increase in oil prices, the bursting of the «dotcom» bubble and the September 11 attacks in 2001 triggered a recession in the USA that was felt in the rest of the world, especially in Germany. Following GDP growth of 3% in 2000, the German economy stagnated, unemployment increased and public finances deteriorated between 2001 and 2005.

The fall in economic activity and the tax cuts included in the German tax reform of 2000 made the tax revenue to GDP ratio decline by around two percentage points over the period 2001-2005. As a result, Germany registered government deficit to GDP ratios above the 3% threshold set in the Maastricht Treaty in 2001 (-3,1%), 2002 (-3,9%), 2003 (-4,2%), 2004 (-3,7%) and 2005 (-3,4%). Faced with this situation, the federal government had to approve austerity measures in an unfavourable economic environment, which weakened domestic demand to a greater extent. Although German exports took off after the introduction of the euro, foreign demand could not compensate for weak domestic demand over the period 2001-2005.

The economic climate in Germany improved in 2006 and 2007: GDP grew by more than 3%, unemployment declined and government deficit to GDP ratios above 3% disappeared. Factors such as the good performance of the global economy between 2003 and 2007, the business restructuring process that improved the cost-competitiveness of German firms by relocating

production to Eastern Europe, and the so-called «Hartz reforms», which made the German labour market more flexible, helped the German economy in 2006 and 2007.

In the wake of the global financial and economic crisis, the German economy slowed down in 2008 (+0.8%) and dropped sharply in 2009 (-5.6%), below the EU average (-4.2%). The large contribution of exports to GDP explains the poor performance of the German economy during the Great Recession, but also its quick recovery when global demand went up in 2010. The expansionary fiscal measures approved in 2008 and 2009 contributed to sustaining the economic upturn.

Germany responded to the global crisis by implementing two stimulus packages (*Konjunkturpaket I* and *Konjunkturpaket II*) in 2008 and 2009 respectively to boost domestic demand and compensate for the slump in exports. In addition, Germany passed the Growth Acceleration Act (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*)⁸⁹⁵ in 2009, which modified relevant aspects of business taxation so that firms could cope better with the economic downturn. This response to the Great Recession meant a temporary change of direction of fiscal policy in Germany after years of austerity during the early 2000s.

In 2010, the beginning of the sovereign debt crisis in the Euro zone redirected German fiscal policy towards fiscal consolidation. Germany enacted the so-called “package of the future” (*Zukunftspaket*) to reduce expenditure and increase revenue as a way of stabilising the growing public debt. As a result of the new stance of fiscal policy and the quick economic recovery, Germany finished 2016 with a budget surplus of 0.8% of GDP and a government debt to GDP ratio of 68.1%.

⁸⁹⁵ *Gesetz zur Beschleunigung des Wirtschaftswachstums*, BGBl. I 2009, 3950.

C) Economic crisis and fiscal policy in Ireland

Ireland experienced a period of extraordinary economic growth between the late 1980s and the beginning of the global financial crisis in 2008. The combination of several factors, such as the creation of the single market, the existence of a skilled labour force, being an English-speaking country, the role of the Industrial Development Authority and the introduction of tax reliefs, made foreign direct investment boom in Ireland.

A relief for manufacturers, which meant a 10% tax rate on profits versus a standard rate of 50%, was introduced in 1980. The manufacturing relief was gradually extended so as to cover computer-related activities in order to promote the emerging high-tech sector in Ireland. This lured multinational corporations (MNCs) like Intel, Microsoft and Apple into investing in Ireland. By 2000, Ireland had become one of the most open economies in the world.

The «dotcom» crisis and the September 11 attacks in 2001 contributed to the contraction of global demand, which weakened Irish exports. As a result, the growth rate of Irish exports slowed down and consequently their contribution to GDP declined from 2002. Instead of seizing the opportunity to review its economic model and develop the domestic industry lagging behind MNCs, Ireland became dependent on the construction sector.

Lower interest rates and inward migration resulted in an unprecedented housing boom. The real estate bubble increased receipts from taxes related to property transactions (VAT, Stamp Duty and Capital Gains Tax), but this revenue disappeared when the bubble burst. This, together with the increase in unemployment, the poor performance of household consumption and the decline in business profits, made the total tax revenue to GDP ratio fall from 25.6% in 2007 to 19.4% in 2010. Faced with the slump in revenue and soaring expenditure, Ireland had to approve austerity budgets from late 2008.

Despite austerity and weak domestic demand, Ireland recovered from the financial and economic crisis thanks to robust foreign demand. Concurrently with a strong expansion of exports, the Irish economy grew noticeably faster than the EU average in 2014 and 2015. In 2016, Ireland recorded real GDP growth of 5.1%, well above Spain (3.2%) and Germany (1.9%).

The fiscal adjustment and the strong recovery since 2014 have resulted in a significant improvement of Irish public finances. Over the past years, Ireland's fiscal position has improved considerably: The government deficit to GDP has declined gradually from the peak of 32% reached in 2010 to 0.7% in 2016, while public debt as a share of GDP has been reduced from levels above 100% between 2011 and 2014 to 72.9% in 2016. It is evident that the high GDP growth rates registered since 2014 have noticeably contributed to the decline in the public debt ratio.

PART II: BUSINESS TAXATION IN TIMES OF ECONOMIC CRISIS

Although there is no harmonised tax on corporate income in the European Union, some progress has been made through the approval of:

- Council Directive 2009/133/EC of 19 October 2009 on the common system of taxation applicable to mergers, divisions, partial divisions, transfers of assets and exchanges of shares concerning companies of different Member States and to the transfer of the registered office of an SE or SCE between Member States.
- Council Directive 2011/96/EU of 30 November 2011 on the common system of taxation applicable in the case of parent companies and subsidiaries of different Member States.
- Council Directive (EU) 2016/1164 of 12 July 2016 laying down rules against tax avoidance practices that directly affect the functioning of the internal market, the so-called Anti Tax Avoidance Directive (ATAD).

The harmonising effect of these directives together with the judgements of the Court of Justice of the European Union, the European Commission's decisions on State aid and other initiatives such as the OECD/G20 BEPS Project have resulted in an approximation of Member States' legislation on corporate taxation in the European Union over the last years.

SUMMARY

Furthermore, the need to ensure certain levels of tax revenue and combat fraud and harmful tax practices has reactivated the CCCTB project in the European Union. In 2011, in a context of economic crisis and budgetary austerity, the European Commission re-launched its proposal for a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB) within the EU. Most recently, the proposal has been divided into two steps: (i) proposal for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base (CCTB),⁸⁹⁶ which provides for common rules within the EU to calculate the corporate tax base; and (ii) proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB),⁸⁹⁷ which provides for common rules so that groups operating within the EU can file a single consolidated tax return.

A) Business taxation in Spain

From 2003, corporate tax revenue grew strongly to peak at 4.8% of GDP in 2007. When the global crisis began, however, it also fell sharply to reach a low of 1.9% of GDP in 2011. The slump in tax revenue and the comparatively high standard tax rate raised critical voices demanding a reform of the corporate tax system in Spain.

After years of numerous amendments, firstly aimed to ease the financial situation of the corporations affected by the economic downturn⁸⁹⁸ and later to

⁸⁹⁶ COM/2016/0685 final - 2016/0337 (CNS).

⁸⁹⁷ COM/2016/0683 final - 2016/0336 (CNS).

⁸⁹⁸ Among other measures, an unrestricted fiscal depreciation for investments in new tangible fixed assets and property investments (provided that the number of employees was maintained or increased) was introduced by *Ley 4/2008* for fiscal year 2009 and 2010 in order to make it easier for the companies to cope with the crisis. Later, this tax narrowing measure was expanded to fiscal year 2011, 2012, 2013, 2014 and 2015 by *Real-Decreto ley 13/2010*, which removed the requirement related to the number of employees. However, due to the worsening of public finances, this measure was repealed in 2012.

increase tax revenue,⁸⁹⁹ a comprehensive tax reform was approved through the new Spanish Corporation Tax Law (*Ley 27/2014*),⁹⁰⁰ which entered into force on 1st January 2015. The reform reduced the standard tax rate, broadened the tax base and brought the Spanish rules into line with Community law:

a) Tax rate. The standard corporate tax rate was reduced from 30% to 28% in 2015 and to 25 % in 2016.

b) Limitation on the deductibility of financial expenses. One of the most important tax-base broadening measures approved since the beginning of the global financial and economic crisis in 2008 was the introduction of a limitation on the deductibility of financial expenses for Corporation Tax purposes in 2012. Under this rule, net financial expenses will be deductible up to a limit of 30% of EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization). Net financial expenses which have not been deducted may be carried forward within the following 18 years. If net financial expenses are lower than 30% of EBITDA, the unused EBITDA (i.e. the difference between the 30% of EBITDA and the net financial expenses) may be carry-forward within the following 5 years.

After the tax reform of 2015, section 16 of the Spanish Corporation Tax Law (*Ley 27/2014*) maintains this limitation, but provides that non-deducted financial expenses may be carried forward indefinitely. As in the previous legislation, net financial expenses below EUR 1 million will be deductible in any case and credit institutions and insurers will be excluded from the scope of the financial expenses deducibility rule.

c) Double taxation relief. To comply with Community law, section 21 of the Spanish Corporation Tax Law (*Ley 27/2014*) provides that dividends perceived from resident and non-residents companies will be exempt from Corporation Tax, if the tax payer holds at least a 5% share in the capital of the

⁸⁹⁹ Such as further restrictions on loss carry-forward, the introduction of a limitation on the deductibility of financial expenses and increases in advance payments.

⁹⁰⁰ See *Ley 27/2014*, published on the Spanish official Gazette (BOE) on 28th November 2014 (Nr. 288, pp. 96939 to 97097).

SUMMARY

company distributing the dividends. If the company distributing the dividends is not resident in Spain, a tax on corporate income (similar to the Spanish Corporation Tax) must have been levied at a minimum rate of 10% for the dividends to be exempt.

d) Tax groups. In order to comply with Community law, section 50 of the Spanish Corporation Tax Law (*Ley 27/2014*) allows resident corporations held directly or indirectly by a common foreign parent to form a group for Corporation Tax purposes (horizontal tax consolidation), while section 60 allows resident corporations held indirectly through a foreign intermediary company to become members of the tax group (indirect tax consolidation).

e) CFC rules. The tax reform of 2015 introduced a dual regime for controlled foreign corporations depending on whether they have or not the material and personnel resources to carry on their economic activities. Section 100 of the Spanish Corporation Tax Law (*Ley 27/2014*) provides that: (i) if the foreign entity has such resources, the Spanish corporation will include in its tax base the passive income obtained by the foreign entity; but (ii) if the foreign entity does not have such resources, the Spanish corporation will include in its tax base the total (positive) income obtained by the foreign entity.

f) Patent box regime. Originally, section 23 of the Spanish Corporation Tax Law (*Ley 27/2014*) maintained the Spanish patent box regime (consisting of a 60% reduction on the net income arising from intangible assets provided that at least 25% of the development expenditure has been incurred by the taxpayer) as in the previous legislation, but this tax incentive was modified in 2015⁹⁰¹ and 2018⁹⁰² to comply with the OECD's "nexus approach".

B) Business taxation in Germany

In the late 1990s, the German economy grew slower than the EU average. The mainstream opinion in Germany was that taxes, especially

⁹⁰¹ See *Ley 48/2015*, published on the Spanish official Gazette (BOE) on 30th October 2015 (Nr. 260, pp. 101965 to 102560).

⁹⁰² See *Ley 6/2018*, published on the Spanish official Gazette (BOE) on 4th July 2018 (Nr. 161, pp. 66621 to 67354).

Corporation Tax (*Körperschaftsteuer*) and Income Tax (*Einkommensteuer*), were too high and discouraged from working, saving and investing. In this context, the tax reform of 2000, which reduced the corporate tax rate from 40% for retained profits and 30% for distributed profits to a uniform tax rate of 25% while broadening the tax base, was approved.⁹⁰³ The reform resulted in an abrupt loss of tax revenue. Whereas net corporate tax receipts amounted to EUR 23.6 billion in 2000, these fell to EUR -0.5 billion in 2001. Corporate tax revenue increased between 2002 and 2005, but it did not reach its pre-reform levels until 2006 and 2007, when the Germany economy grew by more than 3%. However, due to the new tax cut introduced in 2008 and the economic downturn during the Great Recession, corporate tax revenue declined by 30.8% and 54.8% in 2008 and 2009 respectively.

Although the tax reform of 2000 had reduced the corporate tax rate to 25%, the tax burden on corporate income continued to be high compared to other countries, where the tax rate had been reduced as well. Thus, the tax reform of 2008⁹⁰⁴ cut the tax rate from 25% to 15% while broadening the tax base. Two of the most important tax-base broadening measures were a limitation on the deductibility of interest expenses and a restriction on the tax loss carry-forward after a “harmful” transfer of shares. In 2009, in the context of the Great Recession, these rules were amended to ease the financial situation of firms:

a) Limitation on the deductibility of interest expenses. The tax reform of 2008 introduced a limitation on the deductibility of interest expenses (*Zinsschranke*, literally “interest barrier”).⁹⁰⁵ Under this rule, net interest

⁹⁰³ The tax reform of 2000 was approved through the Tax Reduction Act (*Gesetz zur Senkung der Steuersätze und zur Reform der Unternehmensbesteuerung*), BGBl. I 2000, 1433.

⁹⁰⁴ The tax reform of 2008 was approved through the Company Tax Reform Act 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz 2008*), BGBl. I 2007, 1912.

⁹⁰⁵ See section 4h of the German Income Tax Act (*Einkommensteuergesetz*) and section 8a of the German Corporation Tax Act (*Körperschaftsteuergesetz*), as

SUMMARY

expenses will be deductible up to a limit of 30% of EBITDA. Net interest expenses which have not been deducted may be carried forward indefinitely. The limitation does not apply if: (i) net interest expenses are below EUR 1 million, (ii) the company does not belong to a group, or (iii) the company belongs to a group, but its equity ratio is equal to, higher than, or up to one percentage point lower than the equity ratio of the group.

The Growth Acceleration Act (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*) introduced some permanent amendments to this rule. Under the new rule, the limitation does not apply if: (i) net interest expenses are below EUR 3 million, (ii) the company does not belong to a group, or (iii) the company belongs to a group, but its equity ratio is equal to, higher than, or up to two percentage points lower than the equity ratio of the group.⁹⁰⁶

The new rule also provides that if net interests fall short of 30% of EBITDA, the unused EBITDA may be carry forward within the following five years.⁹⁰⁷

b) Restriction on loss carry-forward. The tax reform of 2008 introduced a restriction on the tax loss carry-forward following a “harmful” transfer of shares.⁹⁰⁸ Under this rule:

- If within five years, between 25% and 50% of the corporation’s shares are directly or indirectly transferred, the carry-forward of the tax losses

amended by the Company Tax Reform Act 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz* 2008).

⁹⁰⁶ See section 4h (2) of the German Income Tax Act (*Einkommensteuergesetz*), as amended by the Growth Acceleration Act (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*).

⁹⁰⁷ See section 4h (1), sentence 3, of the German Income Tax Act (*Einkommensteuergesetz*), as amended by the Growth Acceleration Act (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*).

⁹⁰⁸ See section 8c of the German Corporation Tax Act (*Körperschaftsteuergesetz*), as amended by the Company Tax Reform Act 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz* 2008).

that existed when the ownership change occurred will be reduced proportionally.

- If more than 50% of the corporation shares are transferred, the loss carry-forward will be completely disallowed.

On similar terms, this restriction will apply to the interest carry-forward under the interest barrier rule.⁹⁰⁹

The Growth Acceleration Act (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*) introduced three exceptions to this rule:

- i. Restructuring exception (*Sanierungsklausel*). The restriction will not apply if the corporation's shares are transferred in cases of insolvency or over-indebtedness provided that the essential business structures of the corporation remain unchanged.⁹¹⁰ The European Commission found the *Sanierungsklausel* incompatible with the common market under EU State aid rules in 2011.
- ii. Intra-group exception. The restriction will not apply if the corporation's shares are directly or indirectly owned by the same person before and after the transfer.⁹¹¹
- iii. The built-in gain exception. The restriction will not apply as long as tax losses do not exceed the corporation's built-in-gains subject to tax in Germany.⁹¹²

⁹⁰⁹ See section 8a (1), sentence 3, of the German Corporation Tax Act (*Körperschaftsteuergesetz*), as amended by the Company Tax Reform Act 2008 (*Unternehmensteuerreformgesetz 2008*).

⁹¹⁰ See section 8c (1a) of the German Corporation Tax Act (*Körperschaftsteuergesetz*), as amended by the Growth Acceleration Act (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*).

⁹¹¹ See section 8c (1), sentence 5, of the German Corporation Tax Act (*Körperschaftsteuergesetz*), as amended by the Growth Acceleration Act (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*).

SUMMARY

In 2016, the Act on the further development of the tax loss carry forwards for corporations (*Körperschaftsteuer-Verlustverrechnungsgesetz*),⁹¹³ introduced another exception bound to the continuity of the business activity. Under this new exception, the restriction will not apply if the corporation has carried on its activity uninterruptedly from the moment it was incorporated or at least for three years before the change of ownership occurred.⁹¹⁴

C) Business taxation in Ireland

The history of the Irish corporate tax system is linked to the introduction of tax reliefs to attract MNCs to Ireland. The Finance Act of 1980⁹¹⁵ introduced a manufacturing relief, consisting of a reduced 10% tax rate on profits, which was gradually expanded to cover computer-related activities.

When the manufacturing relief was introduced, the European Commission did not raise any objections. Later on, the Commission even approved its extension to the companies located in the Shannon Customs-Free Airport Zone and the International Financial Services Centre in Dublin. Some years later, however, the Commission would adopt a different position. In 1998, the Commission considered the manufacturing relief incompatible with the EU state aid rules. Therefore, it would have to be phased out. In response to this decision, the Finance Act of 1999⁹¹⁶ introduced a gradual reduction in the standard corporate tax rate. By 2003, the tax rate had been reduced to 12.5% for trading income and to 25% for passive income.

⁹¹² See section 8c (1), sentence 6, of the German Corporation Tax Act (*Körperschaftsteuergesetz*), as amended by the Growth Acceleration Act (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*).

⁹¹³ *Gesetz zur Weiterentwicklung der steuerlichen Verlustverrechnung bei Körperschaften*, BGBl. I 2016, 2998.

⁹¹⁴ See section 8d of the German Corporation Tax Act (*Körperschaftsteuergesetz*).

⁹¹⁵ Finance Act, 1980 (Nr. 14, 1980)

⁹¹⁶ Finance Act, 1999 (Nr. 2, 1999).

Despite the efforts towards fiscal consolidation since the global crisis unfolded in 2008, Ireland has not increased its corporate tax rate. However, other relevant aspects of the corporate tax system have been altered, such as the tax residence rules and the patent box regime:

a) Tax residence rules. In a context of budgetary austerity, rising concerns about the aggressive tax planning carried out by MNCs made Ireland change its tax residence rules for corporations. The Finance Act of 2014⁹¹⁷ introduced a substantial amendment to section 23A of the Taxes consolidation Act 1997 (TCA 1997). The new section 23A provides that a company incorporated in Ireland after 1st January 2015 will be regarded as resident in the State unless the company is considered resident elsewhere by virtue of a tax treaty. Prior to this amendment, a company incorporated in Ireland was regarded as non-resident if some specific requirements were met, possibility that has been exploited by MNCs to reduce their tax liability.

b) Patent box regime. Ireland reintroduced a patent box regime (the so-called Knowledge Development Box) in 2015, after having abolished the old one (Patent Royalty Exemption) in 2010. The Knowledge Development Box (KDB), regulated under sections 769G to 769R of the TCA 1997, was the first patent box regime in the world to comply with the OECD's "nexus approach". Under the new patent box regime, corporations will benefit from a 50% reduction on the profits arising from intellectual property, which means that such profits will be effectively taxed at 6.25% (instead of the standard rate of 12.5%).

⁹¹⁷ Finance Act, 2014 (Nr. 37, 2014)

Table 2: Corporation Tax in Spain, Germany and Ireland

	Spain	Germany	Ireland
Tax residence rules	Place of incorporation or registered office or place of management in Spain	Registered office or place of management in Germany	Place of incorporation (after 1 st January 2015) or place of management in Ireland
Standard tax rate	25% (since 2016)	15% (since 2008)	12,5% on trading income and 25% on passive income (since 2003)
Tax base calculation	On the basis of the annual accounts subject to adjustments	On the basis of the annual accounts subject to adjustments	On the basis of the annual accounts subject to adjustments
Deductibility of interest and other financial expenses	Yes, capped at 30% of EBITDA (since 2012)	Yes, capped at 30% of EBITDA (since 2008)	Yes
Patent box regime	Yes, in line with the OECD's "nexus approach" since 1 st July 2016	No	Yes, in line with the OECD's "nexus approach" since 1 st January 2016
Loss carry-forward	Yes	Yes	Yes
Loss carry-back	No	Yes (1 year)	Yes (1 year)
Intra-group loss relief	Yes (<i>Régimen especial de consolidación fiscal</i>)	Yes (<i>Organschaft</i>)	Yes (Group relief)
Tax credit for research and development expenditure	Yes	No	Yes
Transfer pricing rules	Yes	Yes	Yes, but these do not apply to passive income
Controlled foreign company rules	Yes	Yes	No
Advance payments	Yes (<i>Pagos fraccionados</i>)	Yes (<i>Vorauszahlungen</i>)	Yes (Preliminary tax)
Tax year	The tax year usually corresponds to the calendar year	Calendar year	The tax year usually corresponds to the financial year (This may not be longer than 12 months)

Source: Author's elaboration

CONCLUSIONS

I. The financial crisis that began in the USA in 2007 soon spread worldwide. In 2008, the crisis reached Europe and moved from the financial sector to the real economy. The scale and the effects of the economic and financial crisis in the European Union differ noticeably from one country to another:

a) The Spanish crisis

Between 1999 and 2007, in a context where households obtained mortgage loans and consumer credits at low interest rates, imports grew faster than exports and the contribution of the construction sector to GDP increased while the contribution of exports declined, the Spanish economy became very dependent on domestic demand. This made Spain take a different path away from Germany, where weak domestic demand caused economic stagnation over the period 2001-05, despite the surge in exports since the introduction of the single currency.

In a favourable environment, government revenue as a share of GDP increased in Spain from 37.9% in 2003 to 40.9% in 2007, while government expenditure remained stable at around 39% of GDP. When the global crisis began, however, government revenue dropped to a low of 34.9% of GDP in 2009 and government expenditure started to increase to reach a peak of 48.1% of GDP in 2012. Efforts towards fiscal consolidation made revenue increase to 37.9% and expenditure decline to 42.4% of GDP in 2016, which showed a budget deficit of 4.5% of GDP, the second highest in the EU in 2016.

While Spain was almost 4 percentage points below the EU average (46.3%) and nearly 2 points below Germany (44.2%) on the expenditure side in 2016, it was more than 6 points below the EU average (44.3%) and more than 7 points below Germany (45%) on the revenue side. As the figures show, Spain spent less than its European neighbours in 2016, but also collected far less.

CONCLUSIONS

Thanks to the extra revenue associated with the economic expansion and the real estate bubble (i.e. tax receipts from Corporation Tax, Stamp Duty and VAT),⁹¹⁸ total tax revenue as a share of GDP increased from 24.5% in 2000 to 24.9% in 2007. However, this extra revenue disappeared when the economic and financial crisis began. This, coupled with the expansionary fiscal measures, made the total tax revenue to GDP ratio decline to 18.5% in 2009. From 2010, fiscal consolidation measures made total tax revenue grow to 22.1% of GDP in 2013.

After years of budget austerity, the Spanish fiscal policy adopted an expansionary stance in 2014 by means of a tax reform that introduced tax cuts for corporations and individuals. The tax reform, effective as of 1st January 2015, had a detrimental effect on tax revenue, which was compensated by the good performance of the economy. As a share of GDP, total tax revenue reached 22.7% in 2015 and 22.3% in 2016. These figures are below the total tax to GDP ratio registered in 2006 (24.5%) and 2007 (24.9%), but above its levels in 2000 (21.8%), which gives us an idea of how inflated total tax revenue was due to the housing bubble before the crisis began.

Since the global crisis unfolded, the decline in corporate tax revenue has been particularly noticeable. Unlike net receipts from Income Tax⁹¹⁹ and VAT, corporate tax revenue has not returned to its pre-crisis levels and it seems very unlikely that it may occur any time soon given how inflated net receipts were during the real estate bubble due to the high profits obtained by construction companies and banks. From 2003, corporate tax revenue in Spain grew strongly to reach a peak of 4.8% of GDP in 2007. However, owing to the slump in business profits and the tax reliefs introduced during the Great Recession, it dropped to a low of 1.9% of GDP in 2011. As a result of the new measures introduced to broaden the tax base, net receipts increased to 2.3% of GDP in 2012.

⁹¹⁸ *Impuesto sobre Sociedades (IS), Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD) and Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).*

⁹¹⁹ *Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).*

After years of numerous amendments, firstly aimed at easing the financial situation of the corporations affected by the economic downturn and later at increasing tax revenue, the tax reform of 2015 reduced the standard corporate tax rate from 30% to 28% in 2015 and to 25% in 2016. The tax reform resulted in revenue losses of EUR 1.1 billion in 2015 and EUR 2 billion in 2016, even though corporate tax receipts increased by 10.3% and 5% in 2015 and 2016 respectively owing to the upswing in business profits. Corporate tax revenue amounted to EUR 20.6 billion in 2015 and 21.7 billion in 2016, well below its pre-crisis levels (i.e. EUR 44.9 billion in 2007). Although corporate tax revenue also fell sharply in other EU Member States in the wake of the financial and economic crisis, Spain has not recovered to pre-crisis levels in contrast to Ireland and Germany, where corporate tax revenue grew beyond its pre-crisis levels in 2015 and 2016 respectively.

Possible options to increase corporate tax revenue in Spain would be introducing new tax-base broadening measures and/or reducing the still numerous tax credits available to taxpayers under the Spanish legislation. Although the number of tax credits has been reduced since the global crisis began, the Spanish Corporation Tax Law (*Ley 27/2014*) maintains a tax credit for research and development expenditure (section 35); a tax for film productions, audio-visual series and live performing arts and musical shows (section 36); a tax credit for job creation (section 37); and a tax credit for increasing the number of workers with disabilities (section 38). In our opinion, further reductions in the number or scope of these tax credits would contribute to an increase in corporate tax revenue in Spain.

Another strategy for increasing total tax revenue in Spain could be to review the role of Trade Tax. Unlike the German Trade Tax (*Gewerbesteuer*), which is imposed on tax-adjusted profits, the Spanish Trade Tax (IAE)⁹²⁰ does not depend on profits, but on a range of variables. As a result, the German Trade Tax is among the most productive taxes in Germany in terms of revenue,

⁹²⁰ *Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE)*.

CONCLUSIONS

whereas the Spanish Trade Tax is just a secondary tax in Spain.⁹²¹ In our view, a change in the Spanish rules so as to determine the tax base for Trade Tax purposes by taking into account the tax-adjusted profits could result in an increase in tax revenue that would contribute to narrowing the gap between revenue and expenditure in Spain.

Considering that (i) in the pre-crisis period, economic growth was particularly tax-intensive, being driven by housing investment and private consumption, (ii) since the global crisis began, the composition of GDP growth has changed towards a less tax-intensive pattern based on a strengthening of exports, and (iii) population ageing and the high public debt will push government expenditure up in the next decades, increasing government revenue and improving expenditure efficiency remain major challenges for the sustainability of the welfare state in Spain.

b) The German crisis

Between 2001 and 2005, despite the surge in exports since the introduction of the euro, Germany experienced a period of economic stagnation owing to weak domestic demand. Over this period, unemployment increased and public finances deteriorated. Sluggish GDP growth together with the tax cuts introduced by the German tax reform of 2000 had a negative effect on tax revenue. Over the period 2001-05, the total tax revenue to GDP ratio declined by around 2 percentage points in Germany. As a result, budget deficits above the 3% threshold set in the Maastricht Treaty appeared.

Forced to comply with the Maastricht Treaty and the Stability and Growth Pact (SGP), the federal government had to implement an austerity programme in a context of economic stagnation, which weakened domestic demand to a

⁹²¹ In 2015, the German Trade Tax (*Gewerbesteuer*) yielded EUR 45.8 billion, well above the German Corporation Tax (*Körperschaftsteuer*) revenue, which amounted to EUR 19.6 billion; while the Spanish Trade Tax (IAE) yielded EUR 1.3 billion only and the Spanish Corporation Tax (*Impuesto sobre Sociedades*) EUR 20.6 billion.

greater extent. We agree with TRUGER and JACOBY⁹²² when they state that, without the Maastricht Treaty and the SGP, German fiscal policy could have adopted an expansionary stance to relaunch the economy by temporarily assuming higher deficits, which would have helped to strengthen domestic demand and reduce the current account surpluses that Germany recorded over this period. The large current account surpluses accumulated by Germany, China and Japan in the years prior to the Great Recession originated an excessive flow of savings to the rest of world, which contributed to the global financial crisis by fuelling the real estate bubbles in countries like the USA, Ireland and Spain. Therefore, we share STORM y NAASTEPAD's view that, through helping financing unsustainable credit bubbles in the periphery, Germany was implicated in plotting the crisis in the Eurozone.⁹²³

In 2006 and 2007, in a context where the global economy was booming, the economic climate in Germany improved: GDP grew by more than 3%, unemployment decreased and budget deficits above 3% disappeared. The government deficit declined to 1.7% of GDP in 2006 and even turned to a small surplus of 0.2% of GDP in 2007. When the Great Recession unfolded in 2008, budget deficits reappeared; but Germany withstood the global crisis better than other European countries. Whereas the financial and economic crisis triggered the bursting of the real state bubble, the escalation of unemployment and the collapse of public finances in Spain and Ireland; the resilience of the labour market and the stability of public finances with room for the economic stabilizers to operate drew a very different picture in Germany during the global crisis.

Although German GDP declined by 5.6% in 2009 —below the EU average (-4.2%) — owing to the strong contraction of global demand during the

⁹²² TRUGER, A. and JACOBY, W., "Tax Reforms and Modell Deutschland: lessons from four years of Red-Green tax policy", *Germany at fifty-five. Berlin ist nicht Bonn?*, 2004, pp. 402-403.

⁹²³ STORM, S. and NAASTEPAD, C. W. M., *Crisis and Recovery in the German Economy: The Real Lessons*, Institute for New Economic Thinking, Working Group on the Political Economy of Distribution, Working Paper, Nr. 2, March 2014, p. 24.

CONCLUSIONS

Great Recession, Germany grew faster than its European neighbours in 2010 and 2011, helped by the revival in foreign demand and the stimulus packages approved in 2008 and 2009. In contrast to this expansionary fiscal policy, Germany redirected its efforts towards budgetary consolidation in 2010 in response to the sovereign debt crisis in the Euro zone. Although most European countries turned to austerity in 2010 to reduce growing deficits and stabilize public debt, as BLÖMER, DOLLS, FUEST, LÖFFLER and PEICHL⁹²⁴ point out, the austerity measures approved in Germany were relatively small and basically compensated for the expansionary measures approved in 2008 and 2009.

The quick recovery of the German economy from the global financial and economic crisis had positive effects on public finances thanks to an upswing in tax revenue and social security contributions. This together with lower interest expenses on public debt as a result of the sovereign debt crisis in other European countries contributed to the consolidation of public budgets in Germany.

Even though Germany is in a strong fiscal position with budget surpluses having been recorded since 2014, German fiscal policy over the past years has not escaped criticism from those who think that it is not time for Germany to register budget surpluses, but to invest more (especially in education and infrastructure) and even register small budget deficits in order to boost economic growth in the Euro zone. As Eurostat data show, whereas the government revenue to GDP ratio in Germany was slightly higher than the EU average in 2015 and 2016; government expenditure as a share of GDP was nearly 3 and 2 percentage points lower than the EU average in 2015 and 2016 respectively. Therefore, we believe that there is scope to increase government expenditure in Germany.

⁹²⁴ BLÖMER, M., DOLLS, M., FUEST, C., LÖFFLER, M. and PEICHL, A., *German public finances through the financial crisis*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Discussion Paper, Nr. 15-041, 2015, p. 11.

c) *The Irish crisis*

After two decades of extraordinary economic growth, the Great Recession hit the Irish economy. Factors such as the large contribution of exports to GDP, the vertical integration of an important part of Ireland's manufacturing sector into the global value chains of MNCs, and the bursting of the real estate bubble left Ireland particularly exposed to the global crisis.

Faced with a slump in revenue and soaring expenditure, Ireland had to approve austerity budgets from late 2008, unlike Germany and Spain, which responded to the global crisis by means of stimulus packages. However, in the wake of the sovereign debt crisis in the Eurozone, Spain and Germany turned to austerity in 2010, while Ireland had to toughen its austerity measures, which brought fiscal policy in the three countries into line.

Although Ireland was one of the most severely affected countries during the financial and economic crisis, the Irish economy has rebounded. After years of fiscal adjustment, Ireland became the first State in the euro zone to exit the EU-IMF financial assistance programme in late 2013. Since then, Ireland has been the fastest growing economy in the EU.

The fiscal adjustment and the strong recovery from the crisis resulted in a significant improvement of Irish public finances. The government deficit to GDP ratio declined gradually from the peak of 32% reached in 2010 to 0.7% in 2016, while public debt as a share of GDP was reduced from levels above 100% between 2011 and 2014 to 72.9% in 2016. It is evident that the high GDP growth rates registered since 2014 have noticeably contributed to the decline in the public debt ratio.

Despite budgetary austerity, high unemployment and the financial constraints of households and firms, factors that weakened domestic demand, Ireland recovered from the crisis thanks to strong foreign demand. Having declined in 2008 due to the contraction of global demand, Irish exports of goods and services returned to positive growth rates in 2009. Following a period of modest growth between 2011 and 2013 concurrent with the sovereign debt crisis in the euro zone and the EU-IMF financial assistance programme, Irish

CONCLUSIONS

exports increased by 14.4% and 38.5% in 2014 and 2015 respectively. Factors such as the recovery in the USA and the UK, Ireland's main trading partners, and the euro's weakness against the dollar explain the expansion of Irish exports.

In 2016, the contribution of exports to GDP reached 121.5%, which means a sharp increase compared to its levels in 2000 (94.4%). Over the period 2000-2016, the contribution of exports to GDP remained much higher in Ireland than in other European countries like Germany (30.8% in 2000 vs. 46.1% in 2016) and Spain (28.6% in 2000 vs. 32.9% in 2016), even during the real estate boom. The reliance of the Irish economy on exports explains its bad performance during the global crisis due to the temporary fall in foreign demand, but also its strong recovery when the world economic climate improved.

Before and after the global financial and economic crisis, the export activity in Ireland has been dominated by MNCs operating in a limited number of sectors. We share PURDUE y HUANG's view that this implies two risks for the sustainability of the Irish economic model: (i) the risk that MNCs may relocate to other countries and (ii) the risk related to the specific characteristics of MNCs and the sectors in which they operate.⁹²⁵ In our opinion, the predominance of MNCs in the Irish industrial fabric also implies a potential risk for the sustainability of public finances since corporate tax revenue is concentrated among a small number of taxpayers —mainly MNCs— operating in a limited number of sectors.

Although corporate tax revenue fell sharply from 2007 to reach a low of EUR 3.5 billion in 2011, it has increased considerably over the past few years. By 2015, the corporate tax yield had grown beyond its pre-crisis levels (i.e. EUR 6.7 billion in 2006). In 2016, net corporate tax receipts reached a historic high of EUR 7.4 billion (15% of total tax revenue). In that year, corporate tax revenue was collected as follows:

⁹²⁵ PURDUE, D. and HUANG, H., *Irish Exports: The facts, the fiction and the risks*, National Treasury Management Agency (NTMA), (n/a.), pp. 9-10.

- Number of taxpayers. 37% of corporate tax revenue was collected from the top 10 taxpayers and 70% from the top 100 taxpayers out of a total number of 44,000.
- Sectors. 70% of corporate tax receipts came from three sectors: financial and insurance services, manufacturing (including pharmaceuticals), and IT (information and communications).

We think that an excessive reliance on corporate tax revenue may lead to a deterioration of the Irish public finances in the event of a future economic shock, as it happened during the Great Recession, owing to a shift from stable sources (such as Income Tax) to cyclically sensitive taxes (such as Stamp Duty and Capital Gains Tax) during the previous economic expansion.

To sum up, whereas Spain and Ireland enjoyed a period of strong economic growth led by a construction boom in the years preceding the Great Recession, Germany had to implement an austerity programme in a context of economic stagnation, which weakened domestic demand to a greater extent and contributed to the accumulation of large current account surpluses over this period. The huge current account surpluses accumulated by Germany, China and Japan in the years prior to the Great Recession originated an excessive flow of savings to the rest of world, which fuelled the real estate bubbles in countries like Ireland and Spain. The construction boom sustained full employment and sound public finances in these countries until the global crisis unfolded in 2008.

The bursting of the real estate bubble due to the turbulence in the financial markets caused the collapse of public finances and the escalation of unemployment in Spain and Ireland, in contrast to Germany, where the stability of public finances and the resilience of the labour market drew a very different picture. On the revenue side, whereas the global crisis caused a slump in public revenue in Spain and Ireland, the government revenue to GDP ratio fell slightly in Germany in 2010. On the expenditure side, interest expenses on public debt and unemployment benefit expenditure increased considerably in Spain and

CONCLUSIONS

Ireland, in contrast to Germany, where the good performance of the labour market and the decrease in interest expenses on public debt, due to the fact that investors sought safety on the German bonds during the sovereign debt crisis in the Euro zone, had a positive impact on public finances. Moreover, the rapid return to pre-crisis GDP levels after the Great Recession contributed considerably to the reduction of the government expenditure to GDP ratio in Germany from 2010 onwards. As a result, as BLÖMER, DOLLS, FUEST, LÖFFLER and PEICHL⁹²⁶ point out, the German experience during the global financial and economic crisis was very different compared to its European neighbours'. As these authors indicate, although most European countries had to implement austerity budget measures to reduce growing deficits and public debt during the sovereign debt crisis in the Euro zone, the German response to the crisis was relatively small compared to other European countries,⁹²⁷ a view to which we subscribe

II. In the tax area, the economic and financial crisis was felt as a temporary interruption of the international trend prevailing in the international scene since mid-80s consisting of a progressive reduction in tax rates on corporate income while broadening the tax base. Furthermore, the need to ensure certain levels of public revenue in a context of budget austerity strengthened the fight against aggressive tax planning and tax evasion on an international level.

a) Tax rates

Since the tax reforms approved in the United Kingdom and the USA in 1984 and 1986 respectively, a trend in the taxation of corporate income has been observed on the international scene: a progressive reduction in tax rates while broadening the tax base. In the European Union, due to the abolition of

⁹²⁶ BLÖMER, M., DOLLS, M., FUEST, C., LÖFFLER, M. and PEICHL, A., *German public finances through the financial crisis, op. cit.*, p. 21.

⁹²⁷ BLÖMER, M., DOLLS, M., FUEST, C., LÖFFLER, M. and PEICHL, A., *German public finances through the financial crisis, op. cit.*, p. 11.

trade borders in 1993 and the increasing tax competition among Member States, the average corporate tax rate fell from 35.3% in 1995 to 23.8% in 2008.

In Ireland, the Finance Act of 1980 introduced a manufacturing relief, consisting of a reduced 10% tax rate on profits versus a standard rate of 50%, which was gradually expanded to cover computer-related activities in order to promote the emerging high-tech sector. In 1998, the European Commission considered the manufacturing relief incompatible with the EU state aid rules. In response, the Finance Act of 1999 introduced a gradual reduction in the standard corporate tax rate. By 2003, the tax rate had been reduced to 12.5% for trading income and to 25% for passive income.

In Germany, the tax reform of 2000 reduced the corporate tax rate from 40% for retained profits and 30% for distributed profits to a uniform tax rate of 25%. Despite this reduction, the tax burden on corporations continued to be high compared to other countries, where tax rates had been reduced as well. Thus, the tax reform of 2008 cut the corporate tax rate from 25% to 15%.

In Spain, the standard tax rate on corporate income remained stable at 35% until it was reduced to 32.5% in 2007 and to 30% in 2008.

This downward trend was temporarily interrupted in the wake of the global crisis. As the official statistics show, the average tax rate on corporate income in the EU stabilized at around 23% in 2012 and 2013 owing to the introduction of surcharges in some countries.⁹²⁸ However, the decreasing trend resumed in 2014, albeit at a more moderate pace than during the pre-crisis period. In 2016, Spain was the Member State that introduced the largest reduction as compared with 2014 (from 30% to 25%) followed by France (from 38% to 34.4%), Denmark (from 24.5% to 22%), Portugal (from 31.5% to 29.5%), Estonia and the United Kingdom (from 21% to 20% in both cases).⁹²⁹

⁹²⁸ EUROPEAN COMMISSION, *Taxation trends in the European Union: 2013 edition*, Luxembourg, 2013, p. 36.

⁹²⁹ EUROPEAN COMMISSION, *Taxation trends in the European Union: 2016 edition*, Luxembourg, 2016, p. 32.

CONCLUSIONS

As a result, the average tax rate on corporate income in the European Union fell to 22.5% in 2016.

Despite this decreasing trend, significant differences among Member States are still observed: The tax rate on corporate income varies from a maximum of 35% in Malta to a minimum of 10% in Bulgaria. Ireland (12.5%) is at the lower end of this range, while Spain (25%) is in the middle —slightly above the EU average (22.5% in 2016) — and Germany, despite having a relative low corporate tax rate (15%), moves towards the upper end due to the solidarity surcharge (*Solidaritätszuschlag*) and the Trade Tax (*Gewerbesteuer*), which increases the combined tax rate on corporate income to roughly 30%.

b) Tax base

Spain and Germany responded to Great Recession by means of tax-base narrowing measures in order to ease the financial situation of the companies affected by the economic downturn.

In 2007, Germany had approved two important tax-base broadening measures, effective as of 1st January 2008:

1) A limitation on the deductibility of interest expenses (*Zinsschranke*, literally “interest barrier”). Under this rule, net interest expenses will be deductible up to a limit of 30% of EBITDA. The limitation does not apply if: (i) net interest expenses are below EUR 1 million, (ii) the company does not belong to a group, or (iii) the company belongs to a group, but its equity ratio is equal to, higher than, or up to one percentage point lower than the equity ratio of the group. The Growth Acceleration Act (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*) introduced some permanent amendments to this rule in 2009. Under the new rule, the limitation does not apply if: (i) net interest expenses are below EUR 3 million, (ii) the company does not belong to a group, or (iii) the company belongs to a group, but its equity ratio is equal to, higher than, or up to two percentage points lower than the equity ratio of the group. The new rule also provides that if net interests fall short of 30% of EBITDA, the unused EBITDA

may be carry forward within the following five years to increase the ceiling on the net interest expenses deductibility.

2) A restriction on the tax loss carry-forward following a “harmful” transfer of shares (i.e. more than 25% of the corporation’s shares) The Growth Acceleration Act (*Wachstumsbeschleunigungsgesetz*) introduced three exceptions to this rule: (i) a restructuring exception (*Sanierungsklausel*) for cases of insolvency or over-indebtedness where the essential business structures of the corporation remain unchanged, (ii) an intra-group exception for cases where the corporation’s shares are directly or indirectly owned by the same person before and after the transfer, and (iii) a built-in gain exception for cases where tax losses do not exceed the corporation’s built-in-gains subject to tax in Germany. In 2016, the Act on the further development of the tax loss carry forwards for corporations (*Körperschaftsteuer-Verlustverrechnungsgesetz*) introduced another exception bound to the continuity of the business activity since the company was incorporated or at least for three years before the transfer of shares.

Spain responded to the global financial and economic crisis by means of tax-base narrowing measures, such as an unrestricted fiscal depreciation for investments in new tangible fixed assets and property investments (provided that the number of employees was maintained or increased) introduced for fiscal years 2009 and 2010, expanded to fiscal years 2011, 2012, 2013 and 2014 (without the requirement related to the number of employees), but finally repealed in 2012 because of the worsening of public finances.

The slump in corporate tax revenue and the need to meet the deficit targets led the tax reforms in Spain towards a broadening of the corporate tax base. From 2012 onwards, numerous amendments (e.g. restrictions on the fiscal depreciations, the tax loss carry-forward or the deductibility of financial expenses) were introduced. By widening the gap between the accounting profits and the taxable profits, the Spanish legislator intends to increase and stabilised corporate tax revenue after the sharp fall in business profits —and therefore in net receipts— since the global crisis unfolded in 2008. Although the Spanish legislator does not aim to increase the tax burden on corporate income, but to

CONCLUSIONS

collect tax revenue earlier, these measures impact on the corporate cash flow and may have a distorting effect on the business decision-making by reducing the liquidity of firms and their capacity to meet their payments or undertake new investment projects.

One of the most important tax-base broadening measures was the introduction of a limitation on the deductibility of financial expenses for the fiscal years starting from 2012 onwards, which was aimed at reducing excessive levels of corporate debt, as over-indebtedness was considered one of the causes of the global financial and economic crisis. This rule caps the deductibility of net financial expenses at 30% of EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization). Net financial expenses which have not been deducted may be carried forward within the following 18 years.

After the tax reform of 2015, section 16 of the Spanish Corporation Tax Law (*Ley 27/2014*) maintains this limitation, but provides that non-deducted financial expenses may be carried forward indefinitely. Net financial expenses below EUR 1 million will be deductible in any case and credit institutions and insurers will be excluded from the scope of the financial expenses deductibility rule.

Although both the Spanish and German rules cap the deductibility of interest and other financial expenses at 30% of EBITDA, they differ in some essential aspects: Whereas the limitation applies to individual entrepreneurs and corporations in Germany, the rule only applies to corporations in Spain. Besides, the Spanish rule is more restrictive since the limitation does not apply if net interest expenses are below EUR 1 million (Germany expanded the threshold to EUR 3 million in 2009) and taxpayers are not excluded when (i) they do not belong to a group, or (ii) their equity ratio is equal to or higher than the equity ratio of the group which they belong to, circumstances suggesting that the corporate debt does not belong to artificial structures designed to shift profits to low tax jurisdictions.

c) Anti-tax evasion initiatives

Since the global financial and economic crisis unfolded in 2008, business taxation has been more than ever in the spotlight in a globalised world where MNCs exploit loopholes in national legislations and international treaties to minimize their tax liability, depriving countries of valuable resources in times of efforts towards fiscal consolidation.

Faced with an increasing pressure on the MNCs' aggressive tax planning, Ireland had to change its tax residence rules for corporations in 2013 and 2014. Since the latest reform, section 23A of the Taxes consolidation Act 1997 (TCA 1997) provides that a company incorporated in Ireland after 1st January 2015 will be regarded as resident in the State, unless the company is considered resident elsewhere by virtue of a tax treaty. The reform was aimed at preventing MNCs from using the so-called "Double Irish", a tax planning strategy designed to reduce their tax liability by setting up to corporations in Ireland: one company resident in Ireland for Corporation Tax purposes and the other company resident in a low tax jurisdiction, such as Bermuda.

On the international scene, after releasing its report "Addressing Base Erosion and Profit Shifting" in February 2013, the OECD published its Action Plan on BEPS, which identified 15 actions against base erosion and profit shifting. Final reports on these actions were released in 2015. The final report on action 5: "Countering harmful tax practices more effectively, taking into account transparency and substance" contains the OECD's "nexus approach" for patent box regimes.

Since intellectual property can easily be moved from one country to another, patent box regimes have spread in the European Union as a way of maintaining and/or attracting business innovation. In 1973, Ireland was the first country to introduce a patent box regime, decades before these tax incentives multiplied in other European countries: France (2000), Hungary (2003), Belgium

CONCLUSIONS

and the Netherlands (2007), Spain and Luxembourg (2008), Malta (2010), the United Kingdom (2013), Portugal and Italy (2014).⁹³⁰

After having abolished its old patent box regime (Patent Royalty Exemption) as part of its National Recovery Plan 2011-2014, Ireland was the first country to introduce a patent box regime in line with the OECD's nexus approach. The Finance Act of 2015 introduced the so-called Knowledge Development Box (KDB), under which corporations will benefit from a 50% reduction on the profits arising from intellectual property from 1st January 2016 onwards, which means that such profits will be effectively taxed at 6.25%. It is clear to us that this measure is aimed at strengthening Ireland's position as one of the most popular destinations in the EU for MNCs to invest, while improving Ireland's international reputation, frequently associated with the MNCs' aggressive tax planning, by offering a new patent box regime in line with the OECD's nexus approach.

Following the lead of Ireland and other European countries, Spain introduced its first patent box regime in 2008, which provided for a 50% reduction on the income arising from intangible assets created by the taxpayer. In 2013, to promote entrepreneurial innovation in difficult economic times, the reduction was increased to 60% on the net income arising from intangible assets provided that at least 25% of the development expenditure has been incurred by the taxpayer. After the tax reform of 2015, section 23 of the Spanish Corporation Tax Law (*Ley 27/2014*) maintained the Spanish patent box regime on similar terms.

In 2015, a substantial modification of the Spanish patent box regimen was approved to comply with the OECD's nexus approach. Since 1st July 2016, the 60% reduction on net income will be multiplied by the nexus ratio (qualifying expenditure + a 30% up-lift / overall expenditure). By doing so, the percentage

⁹³⁰ YIGIT SAKAR, A., "Innovation for a New Tax Incentive: Patent Box Regime Turkey and the EU Application", *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Nr. 195, 2015, p. 545.

of reduction will depend on the expenditure directly incurred by the taxpayer to develop the intangible asset in relation to the overall expenditure.

Most recently, the Spanish patent box regime was modified for a more accurate compliance with the nexus approach in terms of the types of intangible assets that can benefit from this tax relief. Since 1st January 2018, some intangible assets, such as the corporation's know-how, which cannot be registered, will be excluded; while other assets, like the registered software, will be included in the scope of the Spanish patent box regime.

In the European Union, in a context of economic crisis and budgetary austerity, the Anti Tax Avoidance Directive (ATAD) was approved and the Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB) proposal was re-launched by the European Commission.

1. In order to combat aggressive tax planning within the EU, the Anti Tax Avoidance Directive, which contains rules in five areas: (i) an interest limitation rule, (ii) exit taxation, (iii) a general anti-abuse rule, (iv) a controlled foreign company rule, and (v) hybrid mismatches, was approved in 2016. Whereas the Spanish and German legislation comply with the ATAD to a great extent, the Irish legislation requires substantial modifications, such as the introduction of CFC rules and a limitation on the deductibility of interest expenses set at 30% of EBITDA.

2. In 2011, the European Commission re-launched its proposal for a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB), which dates back to 2001. In 2016, to facilitate the implementation of such an ambitious project, the proposal was divided into two steps: (i) proposal for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base (CCTB), which provides for common rules within the EU to calculate the corporate tax base; and (ii) proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB), which provides for common rules so that groups operating within the EU can file a single consolidated tax return.

In our opinion, the approval of the CCCTB system would have positive outcomes such as making it easier for firms to go international within the EU,

CONCLUSIONS

which would stimulate investment and create new jobs in the EU, and helping Member States combat fraud and harmful tax practices, but it would also constrain the capacity of Member States to use broadening/narrowing tax base measures according to their needs in the event of future economic shocks.

As FUEST points out,⁹³¹ corporate fiscal policy is an important economic tool, particularly for those countries with economic disadvantages related to their location, their market's size or their general economic development, where Corporation Tax plays an essential role to attract foreign investment despite such disadvantages. For this reason, we believe that if Member States can no longer use this tool, their economic differences and, with them, the regional disparities and the inequality in the EU may increase. Moreover, we consider that the requirement of a unanimous vote to introduce new modifications once the CCCTB system is approved would make it very difficult for the European Union to give a rapid and effective response to a socio-economic reality which is constantly changing. Therefore, we agree with DURÁN CABRÉ and ESTELLER MORÉ⁹³² when stating that, if the European Commission's proposals are approved, flexible mechanisms should be created to enable an adequate fiscal response to future economic shocks.

⁹³¹ FUEST, C., "La coordinación fiscal europea en el impuesto sobre sociedades: introducción al debate", DURÁN, J. M. and ESTELLER, A. (Eds.): *Impuesto sobre sociedades, ¿quo vadis? Una perspectiva europea*, Universidad de Barcelona, Barcelona, 2018, p. 29.

⁹³² DURÁN CABRÉ, J. M. and ESTELLER MORÉ, A., "El papel del impuesto sobre sociedades en la Unión Europea", DURÁN, J. M. y ESTELLER, A. (Eds.): *Impuesto sobre sociedades, ¿quo vadis? Una perspectiva europea*, Universidad de Barcelona, Barcelona, 2018, p. 50.

BIBLIOGRAFÍA

ADDISON-SMYTH, D. y MCQUINN, K., "Quantifying Revenue Windfalls from the Irish Housing Market", *The Economic and Social Review*, Vol. 41, Núm. 2, 2010, pp. 201-223. Disponible en: <http://www.tara.tcd.ie/bitstream/handle/2262/58705/04-Addison.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (Último acceso: 26/03/2018).

AHEARN, R. J. y BELKIN, P., *The German Economy and U.S.-German Economic Relations*, Congressional Research Service (CRS), Report for Congress, 2010. Disponible en: <https://fas.org/sgp/crs/row/R40961.pdf> (Último acceso: 19/03/2018).

ÁLAMO CERRILLO, R., "Economía digital, responsabilidad social tributaria y erosión de las bases imponibles", *Revista Quincena Fiscal*, Núm.13, 2018 (BIB 2018\10227).

ALBI, E., *Criterios para una reforma del Impuesto sobre Sociedades (IS)*, FEDEA, Policy Papers, Núm. 2017/12, junio de 2017.

ALONSO PÉREZ, M. y FURIÓ BLASCO, E., *La modernización de la economía española en el siglo XX. De la autarquía a la adopción del euro*, 2007, pág. 8. Disponible en: <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00137878> (Último acceso: 29/01/2018).

ALVAREZ-MARTÍNEZ, M. T., BARRIOS, S., D'ANDRIA, D., GESUALDO, M., NICODÈME, G. y PYCROFT, J., *How Large is the Corporate Tax Base Erosion and Profit Shifting? A General Equilibrium Approach*, CESifo, Working Paper Series, Núm. 6870, 2018.

ANDRÉS AUCEJO, E., "Relaciones entre Contabilidad y Fiscalidad en Derecho Comparado: Alemania, Francia, Italia y España", en GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (Coord.): *Encuentro de Derecho Financiero y Tributario (1ª ed.). Desafíos de la Hacienda Pública Española (Segunda Parte): La Reforma del Impuesto sobre Sociedades*, Instituto de Estudios Fiscales, Núm. 13, 2012, pp.

BIBLIOGRAFÍA

11-33. Disponible en: http://portal.sat.gob.gt:8080/documentos/2012_13.pdf (Último acceso: 29/07/2018).

ARMESTO MACÍAS, D., "Limitaciones a la deducción de los gastos financieros: Comparación de la normativa aplicable en España y en otros países europeos", *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 1-2, 2013, pp. 91- 97.

ARMINGEON, K., "The politics of fiscal responses to the crisis of 2008–2009", *Governance*, Vol. 25, Núm. 4, octubre de 2012, pp. 543–565. Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/264621662_The_Politics_of_Fiscal_Responses_to_the_Crisis_of_2008-2009 (Último acceso: 23/03/2018).

ATIENZA DE MOYA, M. A., "Libertad de amortización: Un laberinto normativo", *Tribuna INEAF*, diciembre de 2012. Disponible en: <https://www.ineaf.es/tribuna/libertad-amortizacion-laberinto-normativo/> (Último acceso: 30/11/2018).

AZARLOZA, A., BELOKI, A. e IÑURRIETA, E., "Crisis económica y financiera y reformas fiscales en algunos Estados miembros de la UE". *Zergak: Gaceta tributaria del País Vasco*, Núm. 40, 2010, pp. 81-96. Disponible en: http://www.euskadi.eus/contenidos/boletin_revista/zergak/eu_z40/adjuntos/Z40%20-%2003%2002%20-%20Varios.pdf (Último acceso: 26/03/2018).

BAJO RUBIO, O., "El marco de la política fiscal en España: Sostenibilidad del déficit público e implicaciones de la UEM", *Información Comercial Española (ICE)*, Núm. 837, julio-agosto de 2007, pp. 57-70. Disponible en: http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_837_57-70__D7CAB9115AA5B07971F9782FEF8733CF.pdf (Último acceso: 21/03/2018).

BARCIELA PÉREZ, J. A., "Medidas de buena gobernanza fiscal y planificación fiscal agresiva en la UE", *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 14, 2017 (BIB 2017\12527).

— "Armonización en el Impuesto sobre Sociedades y BICIS", *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 8, 2018 (BIB 2018\8444).

BARRY, F., "Politicians, the bureaucracy and economic policymaking over two crises: the 1950s and today", *Statistical and Social Inquiry Society of Ireland*,

Vol. XLII, 2012-13, pp. 81-88. Disponible en: <http://www.tara.tcd.ie/handle/2262/68200> (Último acceso: 15/03/2018).

BARRY, F., BRADLEY, J. y HANNAN, A., "The single market, the structural funds and Ireland's recent economic growth," *Journal of Common Market Studies*, Vol. 39, Núm. 3, 2001, pp. 537-552. Disponible en: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/1468-5965.00302> (Último acceso: 26/03/2018).

BASTASIN, C., *Germany: A global miracle and a European challenge*, Brookings, Working paper, Núm. 62, mayo de 2013. Disponible en: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/05_germany_economy_euro_challenge_bastasin.pdf (Último acceso: 15/03/2018).

BECK, K. E. M., "Business Restructuring in Germany", *Tax Notes International*, Vol. 51, Núm. 3, julio de 2008, pp. 271-283. Disponible en: <https://www.taxnotes.com/tax-notes-international/corporate-taxation/business-restructuring-germany/2008/07/21/s2ft> (Último acceso: 18/03/2018).

BECKER, J., FUEST, C. y HEMMELGARN, T., *Corporate tax reform and foreign direct investment in Germany – Evidence from firm-level data*, CESifo, Working Paper Núm. 1722, mayo de 2006. Disponible en: https://www.cesifo-group.de/DocDL/cesifo1_wp1722.pdf (Último acceso: 18/03/2018).

BELLOD REDONDO, J. F., "Plan E: La estrategia keynesiana frente a la crisis en España", *Revista de Economía Crítica*, Núm. 20, 2015. Disponible en: http://revistaeconomicacritica.org/sites/default/files/revistas/n20/Bellod_PlanE-La-estrategia-keynesiana.pdf (Último acceso: 10/03/2018).

BLANCO GARCÍA, A. y GUTIÉRREZ LOUSA, M. (Coord.), *Panorámica de la economía española en perspectiva comparada. Análisis y evolución de las principales macromagnitudes y del sistema fiscal*, Instituto de Estudios Fiscales, Documentos, 2012.

BLECKER, R. A., "Economic stagnation in the United States: underlying causes and global consequences", *Brazilian Journal of Political Economy*, Vol. 34,

BIBLIOGRAFÍA

Núm. 4 (137), octubre/ diciembre de 2014. pp. 689-725. Disponible en: <http://www.scielo.br/pdf/rep/v34n4/v34n4a11.pdf> (Último acceso: 18/03/2018).

BLÖMER, M., DOLLS, M., FUEST, C., LÖFFLER, M. y PEICHL, A., *German public finances through the financial crisis*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Discussion Paper, Núm. 15-041, 2015. Disponible en: <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp15041.pdf> (Último acceso: 15/03/2018).

BLUE, J. R., "The Celtic Tiger roars defiantly: Corporation tax in Ireland and competition within the European Union", *Duke Journal of Company & International Law*, Vol. 10, 2000, pp. 443-458. Disponible en: <https://scholarship.law.duke.edu/djcil/vol10/iss2/6/> (Último acceso: 18/03/2018).

BORRÁS AMBLAR, F. y NAVARRO ALCÁZAR, J. V., "Modificaciones introducidas en el Impuesto sobre Sociedades por la Ley de Emprendedores", *Revista de Contabilidad y Tributación*, Núm. 369, diciembre de 2013. Disponible en: http://www.atsa.es/FitxersWeb/37197/CEF_RTyc_369_Mod_Ley_IS_por_I14-2013.pdf (Último acceso: 01/08/2018)

BRÄUTIGAM, R., SPENGLER, C. y STREIF, F., *Decline of CFC rules and rise of IP boxes: How the European Court of Justice affects tax competition and economic distortions in Europe*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Discussion Paper, Núm. 15-055, agosto de 2015. Disponible en: <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp15055.pdf> (Último acceso: 20/03/2018).

BREUER, C., "Fiscal consolidation in Germany: Gain without pain?", *CESifo Forum*, Vol. 16, Núm. 2, junio de 2015, pp. 50-53. Disponible en: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/166608/1/cesifo-forum-v16-y2015-i2-p50-53.pdf> (Último acceso: 19/03/2018).

BURDA, M. C. y HUNT, J., *What explains the German labor market miracle in the Great Recession?*, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit (IZA), Discussion Paper, Núm. 5800, junio de 2011. Disponible en: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1877613 (Último acceso: 18/03/2018).

BYRNE, S. y O'BRIEN, M., "The changing nature of Irish exports: Context, causes and consequences", Central Bank of Ireland, *Quarterly Bulletin*, Núm. 2, abril de 2015, pp. 58-72. Disponible en: <https://www.centralbank.ie/docs/default-source/publications/quarterly-bulletins/quarterly-bulletin-signed-articles/the-changing-nature-of-irish-exports.pdf?sfvrsn=4> (Último acceso: 15/03/2018).

CALVO VERGEZ, J., "La deducibilidad de los gastos financieros en los grupos de sociedades", *Zergak: Gaceta Tributaria del País Vasco*, Núm. 45, 2014, pp. 185-208. Disponible en: http://www.ogasun.ejgv.euskadi.eus/contenidos/informacion/zergak47/es_def/adjuntos/Z47%20-%2003%2004%20-%20Juan%20Calvo.pdf (Último acceso: 24/07/2018).

— "En torno a las principales reformas fiscales operadas en el seno de la eurozona con motivo de la actual crisis financiera", *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 9, 2014 (BIB 2014\1127).

— "Principales novedades del Impuesto sobre Sociedades para el ejercicio 2015", *Aranzadi digital*, Núm. 1, 2016 (BIB 2016\3287).

— "El régimen fiscal aplicable en el Impuesto sobre Sociedades a las rentas procedentes de determinados activos intangibles. El denominado Patent Box", *Revista Aranzadi de Derecho y Nuevas Tecnologías*, Núm. 42, 2016 (BIB 2016\85424).

— "La nueva propuesta de la Comisión Europea para la implantación de una base imponible común consolidada en el Impuesto sobre Sociedades: ¿a la segunda va la vencida?", *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 20, 2017 (BIB 2017\43069).

CAMERON, D. R., *Fiscal Responses to the Economic Contraction of 2008-09*, Yale University, 2010.

CARBAJO VASCO, D., "La nueva delimitación de las PYME en el Impuesto sobre Sociedades", *El Derecho*, abril de 2011. Disponible en: <https://elderecho.com/la-nueva-delimitacion-de-las-pyme-en-el-impuesto-sobre-sociedades> (Último acceso: 30/11/2018).

BIBLIOGRAFÍA

— “Las restricciones a la deducibilidad de los gastos financieros en el Impuesto de Sociedades”, *El Derecho*, noviembre de 2013. Disponible en: https://www.elderecho.com/tribuna/fiscal/Impuestos_sobre_sociedades-gastos_financieros-deducibilidad_de_los_gastos_financieros_11_619555001.html (Último acceso: 24/07/2018).

— “El nuevo «patent box». El artículo 23 del texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades”, *El Derecho*, marzo de 2014. Disponible en: https://www.elderecho.com/tribuna/fiscal/Patent_box-articulo_23_del_texto_refundido_de_la_Ley_del_Impuesto_sobre_Sociedades_11_662680003.html (Último acceso: 03/08/2018).

— “El nuevo incentivo a la inversión de beneficios de la Ley del Impuesto sobre Sociedades”, *El Derecho*, abril de 2014. Disponible en: <https://elderecho.com/el-nuevo-incentivo-a-la-inversion-de-beneficios-de-la-ley-del-impuesto-sobre-sociedades> (Último acceso: 23/11/2018).

— “La pretendida reforma del Impuesto sobre Sociedades de 2015: un fracaso anunciado”, en GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (Coord.): *V Encuentro de Derecho Financiero y Tributario “El futuro del Impuesto sobre Sociedades” (3ª parte)*, Instituto de Estudios Fiscales, Documentos de trabajo, Núm. 14, 2017, pp. 101-109.

CASAS AGUDO, D., “Notas acerca de la viabilidad del régimen español de «Patent box» a la luz de los criterios de la OCDE”, *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 6, 2018 (BIB 2018\6979).

CASTILLO MURCIEGO, A. y MARTÍN ROMÁN, J., *Panorámica de la economía española en perspectiva comparada. Análisis y evolución de las principales macromagnitudes y del sistema fiscal*, Instituto de Estudios Fiscales, Documentos, Núm. 20, 2012. Disponible en: http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/documentos_trabajo/2012_20.pdf (Último acceso: 26/03/2018).

CASTRO ARANGO, J. M., *La cláusula antisubcapitalización española: problemas actuales*, Instituto de Estudios Latinoamericanos – Universidad de

Alcalá, Documentos de trabajo, Núm. 34, enero de 2012. Disponible en: https://ielat.com/wp-content/uploads/2018/02/DT-34-JMCastro_Web.pdf (Último acceso: 24/07/2018).

CHECA GONZALEZ, C., "Acerca de la limitación de los gastos financieros en el IS", *Blog*, 24 de julio de 2012. Disponible en: <http://blogdeclementechecagonzalez.blogspot.com/2012/07/acerca-de-la-limitacion-de-los-gastos.html> (Último acceso: 24/07/2018).

COFFEY, S., "Apple, Beats, Google and how it is still possible to have a 'stateless' Irish company", *Economic Incentives*, 12 de mayo de 2014. Disponible en <http://economic-incentives.blogspot.com/2014/05/apple-beats-google-and-how-it-is-still.html> (Último acceso: 07/08/2017).

COGHLAN, D., "Government to target money laundering", *Irish Times*, 21 de diciembre de 1998. Disponible en <https://www.irishtimes.com/news/government-to-target-money-laundering-1.227615> (Último acceso: 07/08/2017).

COLEMAN, M. J., "The Republic of Ireland's economic boom: Can the Emerald Isle sustain its exponential growth", *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, Vol. 21, 2000, pp. 833-877. Disponible en: [https://www.law.upenn.edu/journals/jil/articles/volume21/issue4/Coleman21U.Pa.J.IntlEcon.L.833\(2000\).pdf](https://www.law.upenn.edu/journals/jil/articles/volume21/issue4/Coleman21U.Pa.J.IntlEcon.L.833(2000).pdf) (Último acceso: 15/03/2018).

CONDE-RUIZ, J. I. y MARÍN, C., "La crisis fiscal en España", *Anuario Internacional CIDOB*, 2013, pp. 223-230. Disponible en: <http://www.raco.cat/index.php/AnuarioCIDOB/article/view/279494> (Último acceso: 21/03/2018).

CONDE-RUIZ, J. I., DÍAZ, M., MARÍN, C. y RUBIO-RAMÍREZ, J., *Una reforma fiscal para España*, FEDEA, Policy Papers, Núm. 2015/02, 2015. Disponible en: <http://documentos.fedea.net/pubs/fpp/2015/02/FPP2015-02.pdf> (Último acceso: 06/03/2018).

— *Evolución del Gasto Público por Funciones durante la crisis (2007-2014): España vs UE*, FEDEA, Documento de Trabajo, Núm. 2016/09, 2016.

BIBLIOGRAFÍA

Disponible en: <http://documentos.fedea.net/pubs/dt/2016/dt2016-09.pdf> (Último acceso: 22/03/2018).

— *Los ingresos públicos en España*, FEDEA, Policy Papers, Núm. 2017/02, 2017. Disponible en: <http://documentos.fedea.net/pubs/fpp/2017/01/FPP2017-02.pdf> (Último acceso: 21/03/2018).

CREATON, S., “Abuse mars financial credibility”, *Irish Times*, 13 de febrero de 1998. Disponible en <https://www.irishtimes.com/business/abuse-mars-financial-credibility-1.135262> (Último acceso: 07/08/2017).

CROKE, J., “Chuaigh Ár Lá – Debt of a Gaelsman: Ireland’s sovereign debt crisis, national and international responses”, *Journal of International Law & Business*, Vol. 32, 2012, pp. 365-390. Disponible en: <https://scholarlycommons.law.northwestern.edu/njilb/vol32/iss2/4/> (Último acceso: 15/03/2018).

CUBILES SANCHEZ-POBRE, P., “Valoración crítica de las reformas introducidas en materia de impuestos directos”, *Crónica Jurídica Hispalense: Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad de Sevilla*, Núm. 12, 2014, pp. 143-156.

DAMJI, S. y WOLFF, U., "German business tax reform 2008. Transfer Pricing Impacts", *Der Schweizer Treuhänder*, 2007, pp. 684-688. Disponible en: http://iframe.treuhaender.ch/GetAttachment.axd?attaName=1805a07_0684.pdf (Último acceso: 18/03/2018).

DE CASTRO, F. y HERNÁNDEZ DE COS, P., "On the sustainability of the Spanish public budget performance", *Hacienda Pública Española/ Revista de Economía Pública*, Núm. 160 (1/2002), 2002, pp. 9-27. Disponible en: http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/hac_pub/160_Castro.pdf (Último acceso: 21/03/2018).

DE CASTRO, F., ESTRADA, A., HERNÁNDEZ DE COS, P. y MARTÍ, F., “Una aproximación al componente transitorio del saldo público en España”, Banco de España, *Boletín Económico*, junio de 2008, pp. 71-81. Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/08/Jun/Fich/art4.pdf> (Último acceso: 26/03/2018).

DE JUAN CASADEVALL, J. "La transparencia fiscal internacional en la Unión Europea", *Revista Quincena Fiscal*, Núm.15, 2018 (BIB 2018\11899).

DE LA PEÑA AMORÓS, M. "Caminando hacia la armonización fiscal del Impuesto sobre Sociedades", en GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (Coord.): *V Encuentro de Derecho Financiero y Tributario "El futuro del Impuesto sobre Sociedades" (2ª parte)*, Instituto de Estudios Fiscales, Documentos de trabajo, Núm. 13, 2017, pp. 36-47.

DE LA TORRE DÍAZ, F., "La limitación de la deducibilidad de los gastos financieros en el RDL 12/2012", *Lefebvre-El Derecho*, mayo 2012. Disponible en: <https://blog.efl.es/articulo-doctrinal/la-limitacion-de-la-deducibilidad-de-los-gastos-financieros-en-el-rdl-122012/> (Último acceso: 30/11/2018).

DE MIGUEL CANUTO, E., "Instrumentos europeos sobre elusión fiscal en la imposición sobre sociedades", *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 10, 2017 (BIB 2017\11157).

DELGADO PACHECO, A., "Algunas ideas sobre el futuro del Impuesto sobre Sociedades", en GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (Coord.): *V Encuentro de Derecho Financiero y Tributario "El futuro del Impuesto sobre Sociedades" (1ª parte)*, Instituto de Estudios Fiscales, Documentos de trabajo, Núm. 12, 2017 Instituto de Estudios Fiscales, Documentos de trabajo, Núm. 12, 2017, pp. 91-110.

DELLEPIANE, S. y HARDIMAN, N., *The new politics of austerity: Fiscal responses to the economic crisis in Ireland and Spain*, UCD Geary Institute, Discussion paper series, Dublín, 2012. Disponible en: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2013238.pdf (Último acceso: 15/03/2018).

DORGAN, S., *How Ireland became the Celtic Tiger*, The Heritage Foundation, 23 de junio de 2006. Disponible en: <https://www.heritage.org/europe/report/how-ireland-became-the-celtic-tiger> (Último acceso: 15/03/2018).

BIBLIOGRAFÍA

DURÁN CABRÉ, J. M. y ESTELLER MORÉ, A., "El papel del impuesto sobre sociedades en la Unión Europea", en DURÁN, J. M. y ESTELLER, A. (Eds.): *Impuesto sobre sociedades, ¿quo vadis? Una perspectiva europea*, Universidad de Barcelona, Barcelona, 2018.

DUSTMANN, C., FITZENBERGER, B., SCHÖNBERG, U. y SPITZ-OENER, A., "From Sick Man of Europe to Economic Superstar: Germany's Resurgent Economy", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 28, Núm. 1, 2014, pp. 167-188. Disponible en: https://www.ucl.ac.uk/~uctpb21/Cpapers/jep_germany_competitiveness.pdf (Último acceso: 07/08/2018).

EICKER-WOLF, K. y TRUGER, A., *Demystifying a 'shining example': German public finances under the debt break*, Global Labour University, Working Paper, Núm. 21, Berlín, febrero de 2014. Disponible en: http://www.global-labour-university.org/fileadmin/GLU_Working_Papers/GLU_WP_No.21.pdf (Último acceso: 19/03/2018).

EVERS, L., MILLER, H. y SPENGLER, C.: *Intellectual Property Box Regimes: Effective Tax Rates and Tax Policy Considerations*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Discussion Paper, Núm. 13-070, 2013. Disponible en: <ftp://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp13070.pdf> (Último acceso: 01/08/2018).

EZQUERRA, L., ALONSO SALCEDO, I. y CALDERON, J. M., *El ensanchamiento de la transparencia fiscal internacional en la nueva Ley del Impuesto sobre Sociedades*, Ernst & Young Abogados, 2015. Disponible en: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-el-ensanchamiento-de-la-transparencia-fiscal-internacional/\\$FILE/EY-el-ensanchamiento-de-la-transparencia-fiscal-internacional.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-el-ensanchamiento-de-la-transparencia-fiscal-internacional/$FILE/EY-el-ensanchamiento-de-la-transparencia-fiscal-internacional.pdf) (Último acceso: 15/09/2018).

FAGAN, H., "Globalization and culture: Placing Ireland", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 581, 2002, pp. 133-143. Disponible en: <http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/000271620258100112> (Último acceso: 15/03/2018).

FERNÁNDEZ MARÍN, P., "La fiscalidad internacional en un entorno de crisis económica. Referencia a las políticas fiscales", *Cuadernos de Formación*, Colaboración 6/14, Vol. 17, 2014, pp. 83-104.

FERNÁNDEZ-ALBERTOS, J., "Las políticas económicas de los gobiernos socialistas: 2004-2011", en NAVAJAS ZUBELDÍA, C. E ITURRIAGA BARCO, D. (Coord.), *Actas del IV Congreso de Historia de Nuestro Tiempo*, Universidad de La Rioja, Logroño, 2014, pp. 111-121.

FERNÁNDEZ-VELILLA, J. A., "La libertad de amortización y los autónomos", *Diario La Rioja*, marzo de 2011. Disponible en: <https://www.larioja.com/v/20110311/opinion/libertad-amortizacion-autonomos-20110311.html> (Último acceso: 30/11/2018).

FIGURA, P. O., "European Union tax rate harmony: An unattainable and detrimental goal", *New English Journal of International & Company Law*, Vol. 8, 2002, pp. 127-156. Disponible en: http://ibrarian.net/navon/paper/European_Union_Tax_Rate_Harmony__An_Unattainable_.pdf?paperid=2315747 (Último acceso: 15/03/2018).

FRÖHLICH, M., "La reducción de la jornada (Kurzarbeit) y otras medidas del derecho del trabajo frente a la crisis en Alemania", *Temas laborales: Revista andaluza de trabajo y bienestar social*, Núm. 105, 2010, pp. 49-60. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3367235> (Último acceso: 18/03/2018).

FROTSCHER, G. y OESTREICHER, A., *Comment on the OECD discussion draft regarding transfer pricing aspects of business restructurings*, Georg-August-Universität Institut für deutsche und internationale Besteuerung, (n.d.). Disponible en: http://www.m-i-tax.de/content/Arbeitsbereiche/Steuerrecht/Aktuelles/documents/comment_oecd.pdf (Último acceso: 18/03/2018).

FUEST, C., "Federalismo fiscal y nivelación fiscal en Alemania", *Clm.economía: Revista económica de Castilla - La Mancha*, Núm. 8, 2006, pp. 261-290. Disponible en: http://www.clmeconomia.jccm.es/pdfclm/clemens_8.pdf (Último acceso: 07/08/2018).

BIBLIOGRAFÍA

— “La coordinación fiscal europea en el impuesto sobre sociedades: introducción al debate”, en DURÁN, J. M. y ESTELLER, A. (Eds.): *Impuesto sobre sociedades, ¿quo vadis? Una perspectiva europea*, Universidad de Barcelona, Barcelona, 2018.

FUSTER GÓMEZ, M., "Las nuevas medidas fiscales internacionales adoptadas en España en relación con la evasión fiscal y la reducción del déficit público", *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 4, 2014 (BIB 2014\437).

GARCÍA MANDALONIZ, M., "Neuer Markt 1997-2003: De una apertura eufórica a un agónico cierre", *Cuadernos de Estudios Empresariales*, Núm. 13, 2003, pp. 177-202. Disponible en: <https://revistas.ucm.es/index.php/CESE/article/viewFile/CESE0303110177A/9735> (Último acceso: 19/03/2018).

GARCÍA PRATS, F. A., "Los precios de transferencia: su tratamiento tributario desde una perspectiva europea", *Crónica Tributaria*, Núm. 117, 2005, pp. 33-82. Disponible en: http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/fiscalidad_internacional/PreciosTransferencia_Prats.pdf (Último acceso: 18/03/2018).

GARCÍA ROZADO, B., “El Impuesto sobre Sociedades” en Martín Fernández, J., (Coord.), *La Reforma Tributaria*, Tirant Lo Blanch, 2015, pp. 83-106.

GARCÍA VALERO, A., “El impuesto sobre sociedades en España”, en DURÁN, J. M. y ESTELLER, A. (Eds.): *Impuesto sobre sociedades, ¿quo vadis? Una perspectiva europea*, Universidad de Barcelona, Barcelona, 2018.

GARCÍA-FRESNEDA GEA, F., “El principio constitucional de capacidad económica en el IAE. Nuevas perspectivas y análisis crítico”, en ADAME MARTÍNEZ, F. y RAMOS PRIETO, J. (Coords.): *Estudios sobre el sistema tributario actual y la situación financiera del sector público. Homenaje al Profesor Dr. D. Javier Lasarte Álvarez*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2014, pág. 2993.

GARCÍA-HERRERO BLANCO, C.,” La adaptación del impuesto sobre sociedades español al proyecto BEPS de la OCDE y el G20, y la Directiva antielusión fiscal”, en DURÁN, J. M. y ESTELLER, A. (Eds.): *Impuesto sobre*

sociedades, ¿quo vadis? Una perspectiva europea, Universidad de Barcelona, Barcelona, 2018.

GARCÍA-TORRES FERNÁNDEZ, M. J., “Reflexión sobre el futuro Impuesto sobre Sociedades en Europa: Retos de armonización y la BICIS”, *Nueva Fiscalidad*, Núm. 3, 2012, pp. 63-103.

— “Efectos recientes en nuestro Derecho interno de la armonización del Impuesto sobre Sociedades: Deducción de intereses de préstamos y regulación de establecimientos permanentes”, en ADAME MARTÍNEZ, F. y RAMOS PRIETO, J. (Coords.): *Estudios sobre el sistema tributario actual y la situación financiera del sector público. Homenaje al Profesor Dr. D. Javier Lasarte Álvarez*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2014.

— “La Reforma Tributaria derivada del proceso armonizador comunitario y su repercusión en el Impuesto sobre Sociedades”, *Revista Técnica Tributaria*, Núm. 105, 2014, pp. 55-75.

— *La financiación empresarial. Tributación en la empresa y del inversor*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2017.

— “Previsión del impacto armonizador de la propuesta de Directiva de BICIS 2016 a la luz de nuestro Impuesto sobre Sociedades”, *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 7, abril de 2017, pp. 19-42.

GASTALVER, R., “La subcapitalización para el Tribunal Supremo”, *El Derecho*, julio de 2011. Disponible en: http://www.elderecho.com/contable/subcapitalizacion-Tribunal-Supremo_11_289555002.html (Último acceso: 19/09/2018).

GAYNOR, C., HOLLY, R., KENNEDY, P., MURPHY, P. y SHERIDAN, M., *Irish taxation: Law and practice 2012/2013*, Irish Tax Institute, Dublín, 2012.

GHOSH, A. Y RAMAKRISHNAN, U., *Current account deficits: Is there a problem?*, Fondo Monetario Internacional, 2017. Disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/basics/current.htm> (Último acceso: 11/12/2017).

BIBLIOGRAFÍA

GIL GARCÍA, E., "Una nota sobre la propuesta de modificación de la directiva de intereses y cánones", *Crónica Tributaria: Boletín de actualidad*, Núm. 1, 2016, pp. 21-31.

— "El patent box en la era post-BEPS: ¿futuro perfecto o incierto?", en GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (Coord.): AA.VV.: *IV Encuentro de Derecho Financiero y Tributario* (3ª parte), Instituto de Estudios Fiscales, Documento, Núm. 15, 2016, pp. 59-70.

— "El futuro de los incentivos fiscales a la I+D+i en la BI(C)CIS", en GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (Coord.): *V Encuentro de Derecho Financiero y Tributario "El futuro del Impuesto sobre Sociedades"* (2ª parte), Instituto de Estudios Fiscales, Documentos de trabajo, Núm. 13, 2017, pp. 60-71.

GLEESON, C., "Budget 2018: From austerity to boom, Ireland's last ten budgets", *The Economist*, 10 de octubre de 2017. Disponible en: <https://www.irishtimes.com/business/economy/budget-2018-from-austerity-to-boom-ireland-s-last-ten-budgets-1.3249596> (Último acceso: 14/03/2018).

GÓMEZ DE LA TORRE DEL ARCO, M., "El nuevo tratamiento de la doble imposición en la Ley 27/2014 del Impuesto sobre Sociedades", *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, XLIX, 2016, pp. 403-424. Disponible en: <http://docplayer.es/36113575-El-nuevo-tratamiento-de-la-doble-imposicion-en-la-ley-27-2014-del-impuesto-sobre-sociedades.html> (Último acceso: 24/07/2018).

GRÖMLING, M., *Reunification, restructuring, recessions and reforms – The German economy over the last two decades*, Würzburg, 2008. Disponible en: https://www.wiwi.uni-wuerzburg.de/fileadmin/12010400/diskussionsbeitraege/DP_102.pdf (Último acceso: 19/03/2018).

HAGEMANN, R., *Fiscal rules for Ireland*, (n.d.). Disponible en: <http://www.fiscalcouncil.ie/wp-content/uploads/2011/12/Fiscal-Rules-for-Ireland.pdf> (Último acceso: 14/01/2018).

HEIN, E. y TRUGER, A., *What ever happened to Germany? Is the decline of the former European key currency country caused by structural sclerosis or by*

macroeconomic mismanagement?, Technische Universität Darmstadt, Discussion Papers in Economics, 2005. Disponible en: <https://core.ac.uk/download/pdf/6336317.pdf> (Último acceso: 19/03/2018).

— *Germany's post-2000 stagnation in the European context – A lesson in macroeconomic mismanagement*, Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK), Working Paper, Núm. 3, 2006. Disponible en: https://www.boeckler.de/pdf/p_imk_wp_03_2006.pdf (Último acceso: 19/03/2018).

— *Future fiscal and debt policies: Germany in the context of the European Monetary Union*, Berlin School of Economics and Law, Institute for International Political Economy (IPE), Working Paper, Núm. 24, 2013, pág. 15. Disponible en: http://www.ipe-berlin.org/fileadmin/downloads/working_paper/ipe_working_paper_24.pdf (Último acceso: 18/03/2018).

HERNÁNDEZ DE COS, P. y LÓPEZ RODRÍGUEZ, D., *Estructura impositiva y capacidad recaudatoria en España: Un análisis comparado con la UE*, Banco de España, Documentos Ocasionales, Núm. 1406, 2014. Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSerias/DocumentosOcasionales/14/Fich/do1406.pdf> (Último acceso: 26/03/2018).

HICKEY, R. y SMYTH, D, "The financial crisis in Ireland and government revenues," Central Bank of Ireland, *Quarterly Bulletin*, Núm. 4, octubre de 2015, pp. 60-71. Disponible en: <https://www.centralbank.ie/docs/default-source/publications/quarterly-bulletins/qb-archive/2015/QB4-15/quarterly-bulletin-no-4-2015.pdf?sfvrsn=10> (Último acceso: 15/03/2018).

HOMBURG, S., "German tax reform 2000: Description and appraisal", *FinanzArchiv / Public Finance Analysis*, Vol. 57, Núm. 4, 2000, pp. 504-513. Disponible en: www.jstor.org/stable/40912945 (Último acceso: 18/03/2018).

— "Germany's Company Tax Reform Act of 2008", *FinanzArchiv / Public Finance Analysis*, Vol. 63, Núm. 4, diciembre de 2007, pp. 591-612. Disponible en: <http://www.jstor.org/stable/40913171> (Último acceso: 18/03/2018).

BIBLIOGRAFÍA

HONOHAN, P., *What went wrong in Ireland?*, Trinity College Dublin, 2009. Disponible en: <https://www.tcd.ie/Economics/staff/phonohan/What%20went%20wrong.pdf> (Último acceso: 15/03/2018).

KEEN, M., "The German tax reform of 2000", *International Tax and Public Finance*, Vol. 9, Núm. 5, 2002, pp. 603–621. Disponible en: <https://link.springer.com/article/10.1023%2FA%3A1020973705217> (Último acceso: 15/03/2018).

KEENA, C., "IFSC has a reputation as tax haven", *Irish Times*, 14 de diciembre de 1998. Disponible en: <https://www.irishtimes.com/business/ifsc-has-a-reputation-as-tax-haven-1.225387> (Último acceso: 08/08/2017).

KESSLER, W. y EICKE, R., "Germany's corporate tax reform - The road not taken", *Tax Notes International*, Vol. 46, Num. 11, junio de 2007, pp. 1135-1137. Disponible en: http://p53132.typo3server.info/fileadmin/repository/lehrstuhl/intltaxnotes/Kessler_Eicke_The_Road_Not_Taken.pdf (Último acceso: 18/03/2018).

— "New German thin cap rules - Too thin the cap", *Tax Notes International*, Vol. 47, Núm. 3, julio de 2007, pp. 263-267. Disponible en: <https://www.taxnotes.com/tax-notes-international/corporate-taxation/new-german-thin-cap-rules-too-thin-cap/2007/07/16/s01k> (Último acceso: 18/03/2018).

— "Out of Germany: The new function shifting regime", *Tax Notes International*, Vol. 48, Núm. 1, octubre de 2007, pp. 53-56. Disponible en: <https://www.taxnotes.com/tax-notes-international/corporate-taxation/out-germany-new-function-shifting-regime/2007/10/01/s0lp> (Último acceso: 18/03/2018).

— "Germany's Growth Acceleration Act - Taming the sunshine tax legislation", *Tax Notes International*, Vol. 58, Núm. 2, abril de 2010, pp. 127-132. Disponible en: <https://www.taxnotes.com/tax-notes-international/corporate-taxation/germanys-growth-acceleration-act-taming-sunshine-tax-legislation/2010/04/12/s65y> (Último acceso: 19/03/2018).

KUMMER, A. P., "Pro-Business but anti-economy? Why Ireland's staunch protection of its corporate tax regime is preventing a Celtic phoenix from rising from the ashes of the Celtic Tiger", *Brooklyn Journal of Corporate, Financial & Commercial Law*, Vol. 9, 2014, pp. 284-310. Disponible en: <https://brooklynworks.brooklaw.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1022&context=bjcfcl> (Último acceso: 15/03/2018).

LAGOS RODRÍGUEZ, G. y ÁLAMO CERRILLO, R., "El proceso de armonización del Impuesto Corporativo en la Unión Europea y la nueva Ley del Impuesto sobre Sociedades", *Revista Quincena Fiscal*, Núm.11, 2015 (BIB 2015\1895).

LAMPREAVE MÁRQUEZ, P., "¿La competencia fiscal desleal vs. las ayudas de Estado fiscales, dos caras de la misma moneda?", *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 8, 2018 (BIB 2018\8443).

LEGRAIN, P., "Germany's sickly economy", *Europe's World*, primavera de 2015. Disponible en: <http://www.philippelegrain.com/wp-content/uploads/2015/02/Legrain-Europes-World-Germany.pdf> (Último acceso: 08/03/2018).

LINN, A., "The ATAD and its effect on German tax law", *International Tax Review*, diciembre de 2016. Disponible en: <http://www.internationaltaxreview.com/Article/3647344/The-ATAD-and-its-effect-on-German-tax-law.html> (Último acceso: 02/11/2018).

LÓPAZ PÉREZ, A. M., "Principales medidas introducidas por la Directiva antielusión fiscal (UE 2016/1164). Un análisis sobre su futura efectividad", en GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (Coord.): *V Encuentro de Derecho Financiero y Tributario "El futuro del Impuesto sobre Sociedades" (3ª parte)*, Instituto de Estudios Fiscales, Documentos de trabajo, Núm. 14, 2017, pp. 34-42.

LÓPEZ GIL, P. y VERDEGUER PUIG, E., *No es sólo vender más, sino mejor: la siguiente fase en la internacionalización de la economía española*, Fundación Real Instituto Elcano, 2017. Disponible en: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari63-2017-lopezgil-

BIBLIOGRAFÍA

verdeguerpuig-vender-mejor-siguiente-fase-internacionalizacion-economia-espana (Último acceso: 08/03/2018).

LÓPEZ POL, B., "Novedades fiscales introducidas por el Real Decreto-Ley 9/2011, de 19 de agosto, de medidas para la mejora de la calidad y cohesión del sistema nacional de salud, de contribución a la consolidación fiscal, y de la elevación del importe máximo de los avales para el estado para 2011", *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, Núm. 30, 2011, pp. 82-84. Disponible en: <http://www.uria.com/documentos/publicaciones/3227/documento/art09.pdf?id=3375> (Último acceso: 16/07/2018).

LOWDER, J. B., "The double Irish and the Dutch sandwich: The explainer's field guide to exotic tax dodges", *SLATE*, 14 de abril de 2011. Disponible en: http://www.slate.com/articles/news_and_politics/explainer/2011/04/the_double_irish_and_the_dutch_sandwich.html (Último acceso 03/08/2017).

MAIER, N., *Die Regelungen zur Gesellschafter-Fremdfinanzierung im internationalen Vergleich*, Julius-Maximilians-Universität, Würzburg, 2006. Disponible en: <https://d-nb.info/98171451X/34> (Último acceso: 18/03/2018).

MALVÁREZ PASCUAL, L., "La armonización negativa de la imposición sobre sociedades en la Unión Europea a través del régimen de ayudas de estado. Conclusiones sobre dicho fenómeno a partir del análisis de los casos que han afectado a España", en ADAME MARTÍNEZ, F. y RAMOS PRIETO, J. (Coords.): *Estudios sobre el sistema tributario actual y la situación financiera del sector público. Homenaje al Profesor Dr. D. Javier Lasarte Álvarez*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2014.

MARÍN BENÍTEZ, G.: *Fiscalidad de los dividendos transfronterizos en la Unión Europea: sobre la adecuación de la normativa española al Derecho Comunitario*, Madrid, 2005. Disponible en: <https://www.uria.com/documentos/publicaciones/1446/documento/010fiscalidad.pdf?id=1893> (Último acceso: 24/07/2018).

MARIN, D., "Germany's super competitiveness: A helping hand from Eastern Europe", *VOX CEPR's Policy Portal*, junio de 2010. Disponible en: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/5212> (Último acceso: 19/03/2018).

MARTÍN FERNÁNDEZ, J. Y JUAN LOZANO, A. M., "Una valoración global de la reforma", en MARTÍN FERNÁNDEZ, J., (Coord.), *La Reforma Tributaria*, Tirant Lo Blanch, 2015, pp. 156-207.

MARTÍNEZ ALFONSO, A., "Análisis práctico de la nueva deducción por inversión de beneficios en el IS e IRPF", *Revista de contabilidad y tributación*, Núm. 368, 2013, pp. 169-184. Disponible en: http://www.atsa.es/FitxersWeb/37197/CEF_RTyC_368_La_Nueva_deduccion_por_Inversion_de_beneficios.pdf (Último acceso: 19/07/2018).

MARTÍNEZ ÁLVAREZ, J. A. y MIQUEL BURGOS, A. B., *La eficacia de la política fiscal y presupuestaria en la consolidación del crecimiento económico*, Instituto de Estudios Fiscales, Papeles de trabajo, Núm. 5, 2014.

MARTÍNEZ ÁLVAREZ, J. A., CORTIÑAS VÁZQUEZ, P. y SÁNCHEZ FIGUEROA, C., "La economía española, su evolución y escenarios para la recuperación", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, agosto de 2013, pp. 203-243. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=17429865011> (Último acceso: 04/02/2018).

McCARTHY, S., *Report on the Accounts of the Public Services 2016*, Office of the Controller and Auditor General, septiembre de 2017.

McHUGH, J. A., "Balancing reputation and foreign investment incentives: Ireland's second attempt at combating the abuse of Irish registered non-resident companies", *Brooklyn Journal of International Law*, Vol. 26, 2001, pp. 1207-1249. Disponible en: <https://brooklynworks.brooklaw.edu/bjil/vol26/iss3/30/> (Último acceso: 15/03/2018).

MERLO, V. y WAMSER, G., "Debt shifting and thin capitalization rules", CESifo, *DICE Report*, Núm. 4, diciembre de 2014, pp. 27-31. Disponible en: <https://www.cesifo-group.de/DocDL/dicereport414-forum5.pdf> (Último acceso: 18/03/2018).

MIKICIUK, M., "Foreign direct investment success in Ireland: Can Poland duplicate Ireland's economic success based on foreign direct investment

BIBLIOGRAFÍA

policies?", *University of Miami International and Comparative Law Review*, Vol. 14, 2006, pp. 65-137. Disponible en: <https://repository.law.miami.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1066&context=umiclr> (Último acceso: 15/03/2018).

MOLDES-TEO, E., "Una valoración de la reforma del impuesto de sociedades", *Revista Galega de Economía*, Vol. 27-1, 2018.

MÜLLER, A. y CHICA PALOMO, M. D., "El impuesto de actividades económicas alemán como modelo de propuesta de reforma para el IAE español", *Crónica tributaria*, Núm. 138/2011, 2011, pp. 103-134. Disponible en: https://www.economistas.es/contenido/REAF/gestor/138_Muller.pdf (Último acceso: 28/03/2018).

NAVARRO PABSDORF, M. y CUENCA GARCÍA, E., "La Unión Europea y la lucha contra el fraude", *Cuadernos económicos de ICE*, Núm. 91, junio de 2016, pp. 139-158.

NIEHUS, U., WILKE, H. y MÜLLER, A., "El régimen alemán de limitación de la deducibilidad de gastos financieros (Zinsschranke)", *Crónica Tributaria*, Núm. 146, 2013, pp. 221-245.

NORRIS, M. y COATES, D., "How housing killed the Celtic tiger: anatomy and consequences of Ireland's housing boom and bust", *Journal of Housing and the Built Environment*, junio de 2014, Vol. 29, Núm. 2, pp. 299-315. Disponible en: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10901-013-9384-z> (Último acceso: 26/03/2018).

OBSTFELD, M. y ROGOFF, K., *Global imbalances and the financial crisis: Products of common causes*, 2009. Disponible en: https://scholar.harvard.edu/files/rogoff/files/global_imbalances_and_financial_crisis_0.pdf (Último acceso: 18/03/2018).

ORTEGA, E. y PEÑALOSA J., *Claves de la crisis económica española y retos para crecer en la UEM*, Banco de España, Documentos Ocasionales, Núm. 1201, 2012. Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSerias/DocumentosOcasionales/12/Fich/do1201.pdf> (Último acceso: 07/08/2018).

— *Algunas reflexiones sobre la economía española tras cinco años de crisis*, Banco de España, Documentos Ocasionales, Núm. 1304, 2013. Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSerias/DocumentosOcasionales/13/Fich/do1304.pdf> (Último acceso: 26/03/2018).

OTERO IGLESIAS, M., "El poder de EE UU y el superávit comercial alemán", *Esglobal*, 25 julio 2017. Disponible en: <https://www.esglobal.org/poder-ee-uu-superavit-comercial-aleman/> (Último acceso: 18/03/2018).

OVERESCH, M. y WAMSER, G., *German Inbound Investment, Corporate Tax Planning, and Thin-Capitalization Rules — A Difference-in-Differences Approach*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Discussion Paper, Núm. 06-075, 2006. Disponible en: <ftp://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp06075.pdf> (Último acceso: 18/03/2018).

PABLOS MATEOS, F., "Aproximación a la Propuesta de Directiva relativa a una Base Imponible Común del Impuesto sobre Sociedades", en GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (Coord.): *V Encuentro de Derecho Financiero y Tributario "El futuro del Impuesto sobre Sociedades" (2ª parte)*, Instituto de Estudios Fiscales, Documentos de trabajo, Núm. 13, 2017, pp. 72-81.

PAREDES GÓMEZ, R., "Reflexiones sobre la reforma del Impuesto sobre Sociedades en tiempos de crisis", *Crónica tributaria*, Núm. 142, 2012, pp. 95-111. Disponible en: http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cron_trib/142_Paredes.pdf (Último acceso: 26/03/2018).

PAREJO GARCÍA, B., "La regla de delimitación de deducibilidad de intereses", en ALMUDÍ CID, J. M., FERRERAS GUTIÉRREZ, J. A. y HERNÁNDEZ GONZÁLEZ-BARRERA, P. A. (Dirs.): *La armonización de las normas contra la elusión fiscal relativas a la fiscalidad directa en la Unión Europea*, Pamplona, Editorial Aranzadi, 2018 (BIB 2018\11852).

PEARLSTEIN, S., "Can Ireland's Celtic Tiger roar again?", *Washington Post*, 16 de agosto de 2013. Disponible en: <https://www.washingtonpost.com/business/can-irelands-celtic-tiger-roar->

BIBLIOGRAFÍA

again/2013/08/16/1462304c-0460-11e3-a07f-49ddc7417125_story.html (Último acceso: 15/03/2018).

PEET, J., “*The luck of the Irish. A survey of Ireland*”, *The Economist*, 16 de octubre de 2004. Disponible en: <http://www.economist.com/sites/default/files/special-reports-pdfs/3260992.pdf> (Último acceso: 15/03/2018).

PEREZ ROYO, F. (Dir.), *Curso de derecho tributario. Parte especial*, Ed. Tecnos, Madrid, 2013.

PIEDRAFITA, S., STEINBERG, F. y TORREBLANCA, J. I., *20 años de España en la Unión Europea (1986–2006)*, Real Instituto Elcano, Madrid, 2006. Disponible en: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/publicacion?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/publicaciones/20+a_os+de+espa_a+en+a+uni_n+europa+%281986-2006%29 (Último acceso: 26/03/2018).

PITA GRANDAL, A. M, “El sistema tributario y la crisis económica. La necesidad de un cambio de paradigmas”, en ADAME MARTÍNEZ, F. y RAMOS PRIETO, J. (Coords.): *Estudios sobre el sistema tributario actual y la situación financiera del sector público. Homenaje al Profesor Dr. D. Javier Lasarte Álvarez*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2014.

PONS, P. M., “Comentarios a la nueva exención para evitar la doble imposición en el Impuesto sobre Sociedades español: impacto en grupos españoles e internacionales y otros inversores”, *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, Núm. 39, 2015, pp. 66-82. Disponible en: <https://www.uria.com/documentos/publicaciones/4615/documento/at04.pdf?id=5767> (Último acceso: 24/07/2018).

PORTILLO NAVARRO, M. J., “El Impuesto sobre Sociedades: modificaciones recientes y líneas de reforma en el contexto español y europeo”, *Revista Quincena Fiscal*, Núm.9, 2017 (BIB 2017\11095).

POYNER, J., “Investing in Ireland: The enticement of U.S. high-tech industry to the Emerald Isle”, *The Transnational Lawyer*, Vol. 10, 1997, pp. 195-216. Disponible en:

<https://scholarlycommons.pacific.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1467&context=globe> (Último acceso: 15/03/2018).

POZA CID, R. y PRIETO CUADRADO, M., "La Base Imponible Común Consolidada del Impuesto sobre Sociedades (BICCS)", *Cuadernos de Formación*, Colaboración 13/12, Vol. 15, 2012.

PUJALTE MÉNDEZ-LEITE, H., "Evolución de las propuestas de la OCDE y de la Unión Europea sobre la fiscalidad directa de la economía digital (2010-2018)", *Revista de Fiscalidad Internacional y Negocios Transnacionales*, Núm.9, 2018 (BIB 2018\12591).

PURDUE, D. y HUANG, H., *Irish Exports: The facts, the fiction and the risks*, National Treasury Management Agency (NTMA), (n.d.). Disponible en: <http://www.ntma.ie/download/publications/IrishExportsFactsFictionAndRisks.pdf> (Último acceso: 15/03/2018).

PUSCH, T. y SEIFERT, H., *Mindestlohngesetz. Für viele Minijobber weiterhin nur Minilöhne*, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Institut (WSI), Policy Brief, Núm. 9/2017, Düsseldorf, enero de 2017. Disponible en: http://www.boeckler.de/pdf/p_wsi_pb_9_2017.pdf (Último acceso: 18/03/2018).

RAMOS ANGELES, J. A., "El Proyecto BEPS de la OCDE y el Mito del Fin de la Planificación Fiscal Internacional: Un Enfoque Crítico a Propósito de los Final Reports 2015", *Revista Derecho & Sociedad*, Núm. 45, octubre de 2015, pp. 375-396.

RAMOS HERRERA, A. J. y CALVO VÉRGEZ, J. "Los esfuerzos de la Comisión Europea por la implantación de una Base Imponible Común Consolidada del IS en el ámbito comunitario: de la propuesta de Directiva [COM (2011) 121 final/SEC (2011) 315 final] a las propuestas de Directiva [COM (2016) 685 final] y [COM (2016) 683 final]", en GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (Coord.): *V Encuentro de Derecho Financiero y Tributario "El futuro del Impuesto sobre Sociedades" (2ª parte)*, Instituto de Estudios Fiscales, Documentos de trabajo, Núm. 13, 2017, pp. 8-22.

BIBLIOGRAFÍA

REGAN, A., "Why austerity and structural reforms have had little to do with Ireland's economic recovery", *Social Europe*, 2016. Disponible en: <https://www.socialeurope.eu/why-austerity-and-structural-reforms-have-had-little-to-do-with-irelands-economic-recovery> (Último acceso: 21/01/2018).

REILLY, P., "EU Tax Reform and its Impact on Ireland", *Accountancy Plus*, Núm. 3, septiembre de 2017, pp. 32-33. Disponible en: [http://www.cpaireland.ie/docs/default-source/media-and-publications/accountancy-plus/taxation/eu-tax-reform-and-its-impact-on-ireland-\(september\).pdf?sfvrsn=0](http://www.cpaireland.ie/docs/default-source/media-and-publications/accountancy-plus/taxation/eu-tax-reform-and-its-impact-on-ireland-(september).pdf?sfvrsn=0) (Último acceso: 02/11/2018).

REMSPERGER, H., "Economic outlook and economic policy challenges for Germany", *Conferencia en el Norges Bank* (Banco Central de Noruega), Oslo, 23 septiembre de 2002, pág. 1. Disponible en: <https://www.bis.org/review/r020930d.pdf> (Último acceso: 19/03/2018).

RIBES RIBES, A., "La posición española ante el Convenio multilateral de la OCDE para prevenir la erosión de las bases imponibles y el traslado de beneficios", *Revista Quincena fiscal*, Núm. 6, 2018 (BIB 2018\6981).

RODRÍGUEZ LOSADA, S., "Puntos de encuentro y contradicciones entre la Propuesta de la OCDE a través de BEPS y la posición de la UE en la reactivación del modelo de BICIS: diferentes perspectivas en torno a los precios de transferencia", en GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (Coord.): *V Encuentro de Derecho Financiero y Tributario "El futuro del Impuesto sobre Sociedades" (2ª parte)*, Instituto de Estudios Fiscales, Documentos de trabajo, Núm. 13, 2017, pp. 95-107.

ROJO, L. A., "La economía española en la democracia (1976-2000)", en COMÍN, F., HERNÁNDEZ, M. y LLOPIS, E. (Eds.): *Historia económica de España, siglos X-XX*, Barcelona, Crítica, 2002. Disponible en: https://www.innova.uned.es/webpages/adehe/MATERIALES/Lecturas_recomendadas/ROJO_Luis_Angel.2002.La_economia_espanola_en_la_democracia_1976-2000.html (Último acceso: 21/03/2018).

RUIZ, M., "Monetización de deducciones fiscales por I+D+i: cómo aprovecharla", *El Referente*, Disponible en: <http://www.elreferente.es/mas---/monetizacion-deducciones-fiscales-32738> (Último acceso: 23/11/2018).

SÁNCHEZ-ARCHIDONA HIDALGO, G., "La necesaria actualización del impuesto sobre sociedades", *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 8, 2018 (BIB 2018\8445).

SANZ GADEA, E., "El Impuesto sobre Sociedades. ¿Un impuesto en crisis?", *Crónica Tributaria*, Núm. 141, 2011, pp. 179-209.

SCHÖN, W., *Transfer pricing, the arm's length standard and European Union Law*, Max Planck Institute for Tax Law and Public Finance, Working Paper, Núm. 2011-08, septiembre de 2011. Disponible en: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1930237 (Último acceso: 26/03/2018).

SIEGELE, L., "Germany on the Mend", *The Economist*, 17 de noviembre de 2004. Disponible en: <http://www.economist.com/node/3352024> (Último acceso: 19/03/2018).

SPENGLER, C., ORTMANN-BABEL, M., BENEDIKT ZINN, B. y MATENAER, S., *A Common Corporate Tax Base for Europe: An impact assessment of the Draft Council Directive on a CC(C)TB*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Discussion Paper, Núm. 12-039, 2012. Disponible en: <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp12039.pdf> (Último acceso: 16/11/2018).

STEWART, J., *Is Ireland a tax haven?*, Trinity College Dublin, IIS Discussion Paper, Núm. 430, julio de 2013.

STORM, S. y NAASTEPAD, C. W. M., *Crisis and Recovery in the German Economy: The Real Lessons*, Institute for New Economic Thinking, Working Group on the Political Economy of Distribution, Working Paper, Núm. 2, marzo de 2014. Disponible en: https://www.ineteconomics.org/uploads/papers/PED_Paper_Storm_N.pdf (Último acceso: 18/03/2018).

BIBLIOGRAFÍA

SUÁREZ DE CENTI MARTÍNEZ, L. y VIANA BARRAL, V., "La limitación en la deducibilidad de gastos financieros en el Impuesto sobre Sociedades: Análisis normativo y comentario crítico", *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, Núm. 33, 2012, pp. 19-34. Disponible en: <https://www.uria.com/documentos/publicaciones/3584/documento/A1.pdf?id=4386> (Último acceso: 24/07/2018).

SVALBORN, O., *Ireland and the evolution of tax competition*, University of Lund, 2001. Disponible en: <https://lup.lub.lu.se/student-papers/search/publication/1562251> (Último acceso: 15/03/2018).

TEJERIZO LÓPEZ, J. M., "La Unión fiscal en la UE (una visión general)", *Revista de Derecho de la Unión Europea*, Núm. 28, 2015, pp. 83-124. Disponible en: <http://revistas.uned.es/index.php/REDUE/article/download/13615/12312> (Último acceso: 07/08/2018).

TONTSCH, A., "Corporation Tax Systems and Fiscal Neutrality: the UK and German Systems and their Recent Changes", *INTERTAX*, Volume 30, Núm. 5, 2002, pp. 171-189. Disponible en: <https://www.kluwerlawonline.com/abstract.php?id=407841> (Último acceso: 18/03/2018).

TRUGER, A. y JACOBY, W., "Tax Reforms and Modell Deutschland: lessons from four years of Red-Green tax policy", *Germany at fifty-five. Berlin ist nicht Bonn?*, 2004, pp. 386-408. Disponible en: <https://politicalscience.byu.edu/WadeJacoby/Assets/Tax%20Reforms%20and%20Modell%20Deutschland%20lessons.pdf> (Último acceso: 15/03/2018).

TURRADO, M., "Patent box: otra batería de novedades", *Cinco Días*, 13 de julio de 2018. Disponible en: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/07/13/legal/1531465400_329435.html (último acceso: 03/12/2018).

UHL, M., *A history of tax legislation in the Federal Republic of Germany*, University of Marburg, Joint Discussion Paper Series in Economics, Núm. 11, 2013. Disponible en: <https://www.uni->

marburg.de/fb02/makro/forschung/magkspapers/11-2013_uhl.pdf (Último acceso: 15/03/2018).

VIANA BARRAL, V. y VILLALÓN PÉREZ-ARTACHO, J., "Reformas fiscales para la reducción del déficit presupuestario", *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, Núm. 27, 2010, pp. 96-99. Disponible en: <https://www.uria.com/documentos/publicaciones/2764/documento/artEsp04.pdf?id=2551> (Último acceso: 24/2018).

— "Hacia la armonización del Impuesto sobre Sociedades. Luces y sombras de la Propuesta de Directiva sobre la Base Imponible Consolidada Común del Impuesto sobre Sociedades", *Revista Quincena Fiscal*, Núm. 22, 2011 (BIB 2011\1809).

VON BROCKE, K. y GARCÍA PEREZ, E., "Group financing: From thin capitalization to interest deduction limitation rules", *International Transfer Pricing Journal*, Vol. 16, Núm. 1, enero de 2009, pp. 29-35. Disponible en: <https://www.ibfd.org/IBFD-Products/Journal-Articles/International-Transfer-Pricing-Journal/collections/itpj/html/itpj010902.html> (Último acceso: 18/03/2018).

WALLACE, E., "Goodbye IRNR", *Finance Magazine*, octubre de 1999. Disponible en http://www.finance-magazine.com/display_article.php?i=3871&pi=159 (Último acceso: 06/08/2017).

WEICHENRIEDER, A. J. y WINDISCHBAUER, H., *Thin-Capitalization Rules and Company Responses - Experience from German Legislation*, CESifo, Working Paper, Núm. 2456, noviembre de 2008. Disponible en: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1299533 (Último acceso: 18/03/2018).

WHELAN, K., *Ireland's economic crisis: The good, the bad and the ugly*, University College Dublin, 2013. Disponible en: <http://www.karlwhelan.com/Papers/Whelan-IrelandPaper-June2013.pdf> (Último acceso: 15/03/2018).

BIBLIOGRAFÍA

YIGIT SAKAR, A., "Innovation for a New Tax Incentive: Patent Box Regime Turkey and the EU Application", *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Núm. 195, 2015, pp. 544-553. Disponible en: <https://core.ac.uk/download/pdf/82723191.pdf> (Último acceso: 01/08/2018).

Informes y publicaciones oficiales

AGENCIA TRIBUTARIA, *Informes anuales de recaudación tributaria* (años 2006 a 2016). Disponibles en: http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/datosabiertos/catalogo/hacienda/Informes_anuales_de_Recaudacion_Tributaria.shtml (Último acceso: 20/03/2018).

— *Principales novedades tributarias introducidas por la Ley 6/2018, de 3 de julio, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2018 (BOE de 4 de julio de 2018)*, Madrid, 5 julio de 2018. Disponible en: https://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Contenidos_Comunes/La_Agencia_Tributaria/Le_Interesa/2018/LPGE_2018.pdf (Último acceso: 31/07/2018).

BANCO DE ESPAÑA, "Desaceleración y reequilibrio de la economía española: El ciclo inmobiliario y el funcionamiento del mercado de trabajo" en *Informe anual*, 2007. pp. 45-66. Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/07/Fic/cap2.pdf> (Último acceso: 04/02/2018).

— "Perspectivas fiscales en España tras la crisis" en *Informe anual*, 2010, pp. 46-73. Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/10/Fich/cap2.pdf> (Último acceso: 04/03/2018).

— "Ajuste competitivo y recuperación de la economía española" en *Informe anual*, 2015, pp. 51-78. Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/descargar/15/Fich/inf2015.pdf> (Último acceso: 18/02/2018).

— "El proceso de ajuste de la balanza por cuenta corriente", en *Informe anual*, 2016, pp. 91-122. Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/16/Fich/inf2016.pdf> (Último acceso: 18/03/2018).

CÁMARAS DEL OIREACHTAS, "Report on Ireland's Relationship with Global Corporate Taxation Architecture", 2014. Disponible en: <https://www.oireachtas.ie/parliament/media/committees/finance/Report---Global-Corporate-Taxation-Final.pdf> (Último acceso: 15/03/2018).

COMISIÓN DE EXPERTOS PARA LA REFORMA DEL SISTEMA TRIBUTARIO ESPAÑOL, *Informe*, Madrid, 2014. Disponible en: <http://www.minhafp.gob.es/es-ES/Prensa/En%20Portada/2014/Documents/Informe%20expertos.pdf> (Último acceso: 11/03/2018).

COMISIÓN EUROPEA, *Commission addresses recommendations to Ireland regarding corporate tax*, Nota de prensa IP/98/691/B, Bruselas, julio de 1998. Disponible en http://europa.eu/rapid/press-release_IP-98-691_en.htm (Último acceso: 17/08/2017).

— *Germany's growth performance in the 1990's*, Economic Papers, Núm. 170, mayo de 2002. Disponible en: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication1878_en.pdf (Último acceso: 15/03/2018).

— *Public Finances in EMU - 2009*, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, European economy, Núm. 5/2009, Luxemburgo, 2009. Disponible en: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication15390_en.pdf (Último acceso: 21/03/2018).

— "Decisión de la Comisión de 26 de enero de 2011 relativa a la ayuda estatal de Alemania C 7/10 (ex CP 250/09 y NN 5/10) Régimen de ventajas fiscales mediante traspaso de pérdidas (*Sanierungsklausel*)", *Diario Oficial de la Unión Europea*, 2011. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal->

BIBLIOGRAFÍA

content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32011D0527&from=ES (Último acceso: 20/03/2018).

— *Taxation trends in the European Union: 2012 edition*, Luxemburgo, 2012. Disponible en: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2012/report.pdf (Último acceso: 21/03/2018).

— *Taxation trends in the European Union: 2013 edition*, Luxemburgo, 2013. Disponible en: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2013/report.pdf (Último acceso: 20/03/2018).

— *Recomendación del Consejo de 9 de julio de 2013 relativa al Programa Nacional de Reformas de 2013 de España y por la que se emite un dictamen del Consejo sobre el Programa de Estabilidad de España para 2012-2016, COM (2013) 359 final*, Bruselas, 2013. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013DC0359&from=ES> (Último acceso: 11/03/2018).

— *Taxation trends in the European Union: 2014 edition*, Luxemburgo, 2014. Disponible en: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/5786841/KS-DU-14-001-EN.PDF/7bec4a16-f111-4386-a4b4-8f1087be1063?version=1.0> (Último acceso: 20/03/2018).

— *Taxation trends in the European Union: 2016 edition*, Luxemburgo, 2016. Disponible en: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2016/econ_analysis_report_2016.pdf (Último acceso: 20/03/2018).

— *Impact assessment accompanying the document Proposals for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base and a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB)*, Commission Staff Working Document, Estrasburgo, 25 de octubre de 2016.

— *Executive summary of the impact assessment accompanying the document Proposals for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base and a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB)*, Commission Staff Working Document, Estrasburgo, 25 de octubre de 2016.

— *Taxation trends in the European Union: 2017 edition*, Luxemburgo, 2017. Disponible en: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/taxation_trends_report_2017.pdf (Último acceso: 20/03/2018).

— *Country Report Spain 2017*, Bruselas, 2017. Disponible en: <https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/2017-european-semester-country-report-spain-en.pdf> (Último acceso: 08/03/2018).

— *Taxation trends in the European Union: 2018 edition*, Luxemburgo, 2018. Disponible en: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/taxation_trends_report_2018.pdf (Último acceso: 10/08/2018).

CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA, “Decisión del Consejo de 27 de abril de 2009 sobre la existencia de un déficit excesivo en Irlanda (2009/416/CE)”, *Diario Oficial de la Unión Europea*, 2009. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009D0416&from=ES> (Último acceso: 11/03/2018).

— “Decisión del Consejo de 27 de abril de 2009 sobre la existencia de un déficit excesivo en España (2009/417/CE)”, *Diario Oficial de la Unión Europea*, 2009. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009D0417&from=ES> (Último acceso: 11/03/2018).

— “Decisión (UE) 2016/1222 del Consejo de 12 de julio de 2016 por la que se establece que España no ha tomado medidas eficaces para seguir la Recomendación de 21 de junio de 2013 del Consejo”, *Diario Oficial de la Unión Europea*, 2016. Disponible en: <https://www.boe.es/doue/2016/201/L00019-00022.pdf> (Último acceso: 11/03/2018).

BIBLIOGRAFÍA

DEPARTMENT OF FINANCE, *Budget 2006: Review of Tax Schemes. Volume III: Internal Review of Certain Tax Schemes*, febrero de 2006. Disponible en: <https://taxpolicy.gov.ie/wp-content/uploads/2011/03/revtaxreliefsvol3.pdf> (Último acceso: 02/08/2018).

— *Economic Impact Assessment of Ireland's Corporation Tax Policy: Summary Research Findings and Policy Conclusions*, Dublín, octubre de 2014. Disponible en:

http://www.budget.gov.ie/Budgets/2015/Documents/EIA_Summary_Conclusions.pdf (Último acceso: 10/08/2018).

EUROSTAT, *Government finance statistics – Summary tables (data 1995-2016)*, Luxemburgo, 2017. Disponible en: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/8003048/KS-EK-17-001-EN-N.pdf/e212c6de-bfa6-4560-98e1-740853909995> (Último acceso: 19/08/2018).

IRISH EXPORTERS ASSOCIATION, *Top 250 exporters 2015*, 2015. Disponible en: <http://www.irishexporters.ie/wp-content/uploads/2015/09/Top-250-2015.pdf> (Último acceso: 22/01/2018).

LEIBNIZ-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG HALLE (IWH) (Ed.), *Germany's benefit from the Greek crisis*, IWH Online, Núm. 7/2015, Halle (Saale) agosto de 2015. Disponible en: http://www.iwh-halle.de/fileadmin/user_upload/publications/iwh_online/io_2015-07.pdf (Último acceso: 19/03/2018).

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA, *Recaudación y estadísticas del sistema tributario español 1999-2009*, 2011. Disponible en: http://www.minhfp.gob.es/Documentacion/Publico/Tributos/Estadisticas/Recaudacion/2009/Analisis_estadistico_recaudacion_2009.pdf (Último acceso: 22/02/2018).

OCDE, *Combatir las prácticas fiscales perniciosas, teniendo en cuenta la transparencia y la sustancia, Acción 5 – Informe final 2015*, Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios, OECD Publishing, París, 2016. Disponible en: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264267107->

es.pdf?expires=1533027311&id=id&accname=guest&checksum=2E37111B180EBF960D62FD0421F9A4E4 (Último acceso: 31/07/2018).

— *Irish GDP up by 26.3% in 2015?*, París, 2016. Disponible en: <https://www.oecd.org/std/na/Irish-GDP-up-in-2015-OECD.pdf> (Último acceso: 23/01/2018).

REVENUE COMMISSIONERS, *Taxation of companies engaged in manufacturing trades, certain Trading operations carried on in Shannon Airport and certain trading operations carried on in the Custom House Docks area*, agosto de 2014. http://www.taxfind.ie/binaryDocument//pdfs/http___www_revenue_ie_en_about_foi_s16_income_tax_capital_gains_tax_corporation_tax_part_14_14_00_01_pdf.pdf (Último acceso: 29/03/2018).

— *Patent Royalties and Related Distributions (Section 234 & 141 TCA 1997)*, noviembre de 2014. Disponible en: http://www.taxfind.ie/binaryDocument//pdfs/http___www_revenue_ie_en_about_foi_s16_income_tax_capital_gains_tax_corporation_tax_part_07_07_03_06_pdf.pdf (Último acceso: 02/08/2018).

— *Notes for Guidance – Taxes Consolidation Act 1997 – Finance Act 2016 Edition - Part 2*, (n.d.). Disponible en: <http://www.revenue.ie/en/tax-professionals/documents/notes-for-guidance/tca/part02.pdf> (Acceso: 15/08/2017).

— *Guidance notes on the Knowledge Development Box*, agosto de 2016. Disponible en: <http://www.revenue.ie/en/tax-professionals/tdm/income-tax-capital-gains-tax-corporation-tax/part-29/29-03-01.pdf> (Último acceso: 21/08/2017).

— *Notes for Guidance – Taxes Consolidation Act 1997 – Finance Act 2017 Edition - Part 2*, (n.d.). Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/tax-professionals/documents/notes-for-guidance/tca/part02.pdf> (Último acceso: 05/08/2018).

BIBLIOGRAFÍA

— *Notes for Guidance – Taxes Consolidation Act 1997 – Finance Act 2017 Edition - Part 12*, (n.d.). Disponible en: <https://www.revenue.ie/en/tax-professionals/documents/notes-for-guidance/tca/part12.pdf> (Último acceso: 05/08/2018).

— “Company Residence in the State”, en *ITCGTCT Manual*, Part 02-02-03”, marzo de 2017. Disponible en <http://www.revenue.ie/en/tax-professionals/tdm/income-tax-capital-gains-tax-corporation-tax/part-02/02-02-03.pdf> (Último acceso 06/08/2017).

Legislación española

Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS), «BOE» núm. 61, de 11 de marzo de 2004, pp. 10951 a 11014 (Última actualización publicada el 26/05/2015)

Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (LIS), «BOE» núm. 288, de 28 de noviembre de 2014, pp. 96939-97097 (Última actualización publicada el 04/07/2018)

Ley 4/2008, de 23 de diciembre, por la que se suprime el gravamen del Impuesto sobre el Patrimonio, se generaliza el sistema de devolución mensual en el Impuesto sobre el Valor Añadido, y se introducen otras modificaciones en la normativa tributaria, «BOE» núm. 310, de 25 de diciembre de 2008, pp. 51998-52024

Ley 26/2009, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2010, «BOE» núm. 309, de 24 de diciembre de 2009, pp. 108804-109227

Real Decreto-ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo, «BOE» núm. 89, de 13 de abril de 2010, pp. 32863-32899

Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo, «BOE» núm. 293, de 3 de diciembre de 2010, pp. 101055-101078

Ley 39/2010, de 22 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2011, «BOE» núm. 311, de 23 de diciembre de 2010, pp. 105744 a 106192

Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo, «BOE» núm. 293, de 3 de diciembre de 2010, pp. 101055-101078

Real Decreto-ley 9/2011, de 19 de agosto, de medidas para la mejora de la calidad y cohesión del sistema nacional de salud, de contribución a la consolidación fiscal, y de elevación del importe máximo de los avales del Estado para 2011, «BOE» núm. 200, de 20 de agosto de 2011, pp. 93143-93168

Real Decreto-ley 20/2011, de 30 de diciembre, de medidas urgentes en materia presupuestaria, tributaria y financiera para la corrección del déficit público, «BOE» núm. 315, de 31 de diciembre de 2011, pp. 146574-146648

Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público, «BOE» núm. 78, de 31 de marzo de 2012, pp. 26860-26875

Real Decreto-ley 20/2012, de 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad, «BOE» núm. 168, de 14 de julio de 2012, pp. 50428-50518

Ley 16/2012, de 27 de diciembre, por la que se adoptan diversas medidas tributarias dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y al impulso de la actividad económica, «BOE» núm. 312, de 28 de diciembre de 2012, pp. 88097-88155

Real Decreto-ley 4/2013, de 22 de febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo, «BOE» núm. 47, de 23 de febrero de 2013, pp. 15219-15271

BIBLIOGRAFÍA

Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, «BOE» núm. 233, de 28 de septiembre de 2013, pp. 78787-78882

Ley 16/2013, de 29 de octubre, por la que se establecen determinadas medidas en materia de fiscalidad medioambiental y se adoptan otras medidas tributarias y financieras, «BOE» núm. 260, de 30 de octubre de 2013, pp. 87528-87568

Ley 22/2013, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2014, «BOE» núm. 309, de 26 de diciembre de 2013, pp. 104609-105136

Ley 48/2015, de 29 de octubre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2016, «BOE» núm. 260, de 30 de octubre de 2015, pp. 101965-102560

Real Decreto-ley 3/2016, de 2 de diciembre, por el que se adoptan medidas en el ámbito tributario dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y otras medidas urgentes en materia social, «BOE» núm. 292, de 3 de diciembre de 2016, pp. 84746-84764

Ley 6/2018, de 3 de julio, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2018, «BOE» núm. 161, de 4 de julio de 2018, pp. 66621-67354

Legislación alemana

Körperschaftsteuergesetz (KStG) – Ley del Impuesto sobre Sociedades, de 15 de octubre de 2002 (BGBl. I 2002, 4144), modificada por el artículo 14 de la Ley de 20 de diciembre de 2016 (BGBl. I 2016, 3000)

Einkommensteuergesetz (EStG) – Ley del Impuesto sobre la Renta, de 8 de octubre de 2009 (BGBl. I 2009, 3366, 3862), modificada por el artículo 9 de la Ley de 23 de diciembre de 2016 (BGBl. I 2016, 3191)

Gewerbesteuerengesetz (GewStG) – Ley del Impuesto sobre Actividades Económicas, de 15 de octubre de 2002 (BGBl. I 2002, 4167), modificada por el artículo 4 de la Ley de 27 de junio de 2017 (BGBl. I 2017, 2074)

Solidaritätszuschlaggesetz 1995 (SolzG 1995) – Ley del recargo de solidaridad 1995, de 15 de octubre de 2002 (BGBl. I 2002, 4130), modificada por el artículo 11 de la Ley de 20 de diciembre de 2016 (BGBl. I 2016, 3000)

Gesetz über die Besteuerung bei Auslandsbeziehungen (Außensteuergesetz – AStG) – Ley de fiscalidad exterior, de 8 de septiembre de 1972 (BGBl. I 1972, 1713), modificada por el artículo 6 de la Ley de 19 de julio de 2016 (BGBl. I 2016, 1730)

Verordnung zur Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes nach § 1 Abs. 1 des Außensteuergesetzes in Fällen grenzüberschreitender Funktionsverlagerungen (Funktionsverlagerungsverordnung – FVerlV) – Reglamento para la aplicación del principio de empresa separada e independiente del artículo 1, apartado 1 de la Ley de fiscalidad exterior en el caso de transferencias transfronterizas de funciones (Reglamento sobre la transferencia de funciones), de 12 de agosto de 2008 (BGBl. I 2008, 1680), modificado por el artículo 24 de la Ley de 26 de junio de 2013 (BGBl. I 2013, 1809)

Gesetz zur Verbesserung der steuerlichen Bedingungen zur Sicherung des Wirtschaftsstandorts Deutschland im Europäischen Binnenmarkt (Standortsicherungsgesetz – StandOG) – Ley para la mejora de las condiciones fiscales para salvaguardar la localización empresarial en Alemania dentro del mercado único europeo, de 13 de septiembre de 1993 (BGBl. I 1993, 1569)

Gesetz zur Senkung der Steuersätze und zur Reform der Unternehmensbesteuerung (Steuersenkungsgesetz – StSenkG) – Ley para la reducción de los tipos impositivos y la reforma de la tributación empresarial, de 23 de octubre de 2000 (BGBl. I 2000, 1433)

Gesetz zur Umsetzung der Protokollerklärung der Bundesregierung zur Vermittlungsempfehlung zum Steuervergünstigungsabbaugesetz (Korb II) – Ley para la implementación de la declaración del Gobierno Federal relativa a la recomendación sobre la Ley para la reducción de beneficios fiscales (Ley “Korb II”), de 22 de diciembre de 2003 (BGBl. I 2003, 2840)

BIBLIOGRAFÍA

Unternehmensteuerreformgesetz 2008 – Ley para la reforma de la fiscalidad empresarial 2008, de 14 de agosto de 2007 (BGBl. I 2007, 1912)

Gesetz zur verbesserten steuerlichen Berücksichtigung von Vorsorgeaufwendungen (Bürgerentlastungsgesetz Krankenversicherung) – Ley para la mejora del trato fiscal de los gastos de previsión, de 16 de julio de 2009 (BGBl. I 2009, 1959)

Gesetz zur Beschleunigung des Wirtschaftswachstums (Wachstumsbeschleunigungsgesetz) – Ley para la aceleración del crecimiento económico, de 22 de diciembre de 2009 (BGBl. I 2009, 3950)

Gesetz zur Änderung und Vereinfachung der Unternehmensbesteuerung und des steuerlichen Reisekostenrechts – Ley para la modificación y simplificación de la tributación empresarial y la fiscalidad de los gastos de viaje, de 20 de febrero de 2013 (BGBl. I 2013, 285)

Gesetz zur Weiterentwicklung der steuerlichen Verlustverrechnung bei Körperschaften (Körperschaftsteuer-Verlustverrechnungsgesetz —KstVerlG) – Ley que desarrolla el trato fiscal del traslado de pérdidas de las sociedades de capital, de 20 de diciembre de 2016 (BGBl. I 2016, 2998)

Legislación irlandesa

Taxes Consolidation Act, 1997 – Ley de Consolidación Fiscal de 1997 (Núm. 39, 1997), modificada por la Ley de Finanzas de 2017 (Núm. 41, 2017)

Finance (Miscellaneous Provisions) Act, 1956 – Ley de Finanzas (miscelánea) de 1956 (Núm. 47, 1956)

Finance Act, 1957 – Ley de Finanzas de 1957 (Núm. 20, 1957)

Finance Act, 1973 – Ley de Finanzas de 1973 (Núm. 19, 1973)

Corporation Tax Act, 1976 – Ley del impuesto sobre sociedades de 1976 (Núm. 7, 1976)

Finance Act, 1980 – Ley de Finanzas de 1980 (Núm. 14, 1980)

Finance Act, 1984 – Ley de Finanzas de 1984 (Núm. 9, 1984)

- Finance Act*, 1989 – Ley de Finanzas de 1989 (Núm. 10, 1989)
- Finance Act*, 1990 – Ley de Finanzas de 1990 (Núm. 10, 1990)
- Finance Act*, 1999 – Ley de Finanzas de 1999 (Núm. 2, 1999)
- Finance Act*, 2010 – Ley de Finanzas de 2010 (Núm. 5, 2010)
- Finance Act*, 2011 – Ley de Finanzas de 2011 (Núm. 6, 2011)
- Finance Act*, 2012 – Ley de Finanzas de 2012 (Núm. 9, 2012)
- Finance (No. 2) Act*, 2013 – Ley de Finanzas (Núm. 2) de 2013 (Núm. 41, 2013)
- Finance Act*, 2014 – Ley de Finanzas de 2014 (Núm. 37, 2014)
- Finance Act*, 2015 – Ley de Finanzas de 2015 (Núm. 52, 2015)
- Finance Act*, 2016 – Ley de Finanzas de 2016 (Núm. 18, 2016)
- Finance Act*, 2017 – Ley de Finanzas de 2017 (Núm. 41, 2017)

En ausencia de un Impuesto sobre Sociedades armonizado en la Unión Europea, nos encontramos con tantas legislaciones nacionales como Estados miembros existen, lo que dificulta enormemente el estudio de la fiscalidad empresarial a nivel comunitario. En este trabajo se analizan los aspectos fundamentales de la tributación empresarial en España, Alemania e Irlanda así como los principales cambios normativos relativos a la fiscalidad de las empresas introducidos en estos países desde el inicio de la crisis económica y financiera internacional en 2008. Este estudio comparado es abordado desde un punto de vista interdisciplinar, lo que nos permite analizar la norma tributaria dentro de su contexto socio-económico.



**UNIVERSIDAD
DE GRANADA**