

LINEAS DE REFORMA DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES EN EL CONTEXTO DE LA UNION EUROPEA

*Santiago Alvarez García**
*Desiderio Romero Jordán***

La reforma del Impuesto de Sociedades realizada en España en el año 1995 tenía, entre sus principales objetivos, la introducción de una serie de medidas destinadas a la adecuación entre beneficio contable y fiscal, la mejora en la neutralidad y el fomento de la internacionalización de la empresa española. Aunque la valoración de la reforma ha sido positiva, parece adecuado profundizar en ella. El objetivo de este trabajo es analizar las posibles alternativas para continuar con estas reformas, poniendo especial énfasis en las medidas adoptadas en otros países de la Unión Europea.

Palabras clave: *impuesto sobre sociedades, neutralidad impositiva, internacionalización de la economía, UE, España.*

Clasificación JEL: *H25, H32.*

1. Introducción

La exposición de motivos de la Ley 43/1995 del Impuesto de Sociedades (IS) justifica la reforma en aspectos que trascienden desde lo fiscal, a lo contable y económico en los siguientes puntos:

- La reforma parcial de la legislación mercantil, llevada a cabo por la Ley 19/1989, de 25 de julio.
- La reforma del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas realizada por la Ley 18/1991 de 6 de junio.
- La apertura de nuestra economía a los flujos transfronterizos de capitales.

— La dispersión normativa que padece actualmente el Impuesto sobre Sociedades.

— La evolución de la teoría hacendística, jurídico-financiera y de los sistemas tributarios de nuestro entorno con relación al Impuesto de Sociedades.

El primero de los argumentos señalados tiene una fundamentación que es, esencialmente, de carácter contable, ya que la renta sometida a gravamen se determina a partir de principios y normas recogidos en el Código de Comercio, Ley de Sociedades Anónimas y Plan General de Contabilidad. Estas normas, que fueron aprobadas con posterioridad al primer Impuesto de Sociedades en la Democracia (Ley 61/1978), debían incorporarse necesariamente a la estructura del impuesto.

El segundo de los argumentos, de carácter fiscal, se justifica en la interconexión existente entre la imposición societaria y

* Instituto de Estudios Fiscales y Universidad de Oviedo.

** Instituto de Estudios Fiscales y Universidad Rey Juan Carlos.

personal. De una parte, el antecedente previo que el Impuesto de Sociedades desempeña en el gravamen de las rentas de capital. Por otro lado, porque algunos elementos del impuesto societario, como por ejemplo las medidas de incentivo a la inversión, son extensibles a los empresarios personas físicas. El cuarto de los argumentos señalados, también de carácter fiscal, tiene por objeto agrupar la normativa existente para un conjunto de regímenes especiales en un mismo texto articulado.

La tercera justificación a la reforma del impuesto, junto con la última de las señaladas, ambas de carácter económico-financiero-fiscal, han sido el argumento de mayor peso esgrimido en los países desarrollados para reformar el impuesto. Como se expondrá posteriormente, la intención explícita de los gobiernos de los países desarrollados por atraer y no dejar escapar capital ha quedado clara a lo largo del tiempo cuando observamos las mejoras que se han ido introduciendo en la fiscalidad del capital. Finalmente, la exposición de motivos destina un lugar destacado al análisis de los principios impositivos como orientadores de la reforma: neutralidad, transparencia, sistematización, coordinación internacional y competitividad.

En este contexto nos preguntamos acerca de qué justifica y qué se debe esperar de una posible reforma de la imposición societaria. A nuestro juicio, aspectos recaudatorios aparte, dos son las justificaciones expuestas en la Ley 43/1995 sobre las que se podría seguir insistiendo en futuras reformas. De una parte, la movilidad del capital nos impone un mayor acercamiento de nuestra estructura impositiva a la existente en los países de la Unión Europea. Hasta el momento, la armonización en la imposición societaria en los países de la Unión Europea es prácticamente nula, por lo que parece razonable actuar por propia iniciativa, en lo que Albi (1988) denomina «armonización espontánea», con el objeto de acomodar la fiscalidad de las rentas del capital a la de los países de nuestro entorno. De no ser así, se corre el riesgo de que los capitales fluyan hacia otras jurisdicciones fiscales próximas con mejor tratamiento para las rentas del capital.

De otra parte, profundizar en algunos de los principios impositivos que inspiraron la reforma. En particular, respecto de

esto último, subrayaríamos dos. En primer lugar, conseguir un impuesto más neutral. El principio hacendístico de neutralidad exige que el diseño de los impuestos no altere artificialmente las decisiones de los agentes económicos sobre cuestiones tales como el modo de financiar la inversión, el momento de efectuar la inversión, la distribución relativa de factores capital y trabajo, etcétera. En segundo lugar, modificar algunos aspectos de la estructura impositiva al objeto de mejorar su potencial como instrumento de política económica. En este sentido, es necesario revisar la citada estructura para adecuarla a un mundo cambiante cuya característica fundamental es el creciente proceso de globalización económica. En este contexto aspectos como la internacionalización de las empresas españolas, que en algunos casos extienden su actividad a otros países situados incluso en otros continentes, o el papel que la investigación, el desarrollo y la innovación representan en el crecimiento y productividad empresarial necesitan de una atención específica.

Tomando como referencia lo expuesto con anterioridad, el objetivo del artículo es analizar aquellos elementos de la estructura del impuesto societario que son susceptibles de reforma. Centraremos nuestra atención en los siguientes elementos del impuesto: la definición de la base imponible, la exención por reinversión, la compensación de pérdidas, el tipo impositivo, los incentivos a la inversión, las deducciones por doble imposición, la internacionalización empresarial.

2. La definición de la base imponible

El Impuesto sobre Sociedades constituye un punto de encuentro entre las disciplinas contable y fiscal, ya que es necesario tener presente que, si bien se trata de un tributo, también constituye un gasto contable que, como tal, se determina mediante el empleo de normas de carácter mercantil (Martínez, Rodríguez y Álvarez, 2001). En este aspecto, la Ley 43/1995 supuso un acercamiento entre la normativa fiscal y la contable, habiendo sido uno de los principales objetivos de la reforma la determinación de la base imponible a partir del resultado contable,

tal y como se recoge en la Exposición de Motivos de la Ley, y como se establece en el artículo 10.3 de la misma¹.

Es necesario resaltar que la Ley 43/1995 acercó de forma considerable ambas normativas, tanto en los casos en los que las discrepancias contables y fiscales son irreconciliables (produciendo las llamadas diferencias permanentes), como en aquellos otros supuestos en que se deben al empleo de diferentes criterios temporales en la imputación de determinadas partidas (que generan diferencias temporales). Sin embargo, todavía subsisten importantes discrepancias entre ellas. De cara a una futura reforma del impuesto sería conveniente proceder a un estudio detallado de estas diferencias, principalmente de aquéllas que se deben al empleo de diferentes criterios de imputación temporal de ingresos y gastos, con el objeto de suprimir las que no tienen una clara trascendencia en la determinación de la renta real obtenida por las sociedades. Un mayor acercamiento entre la base imponible y el beneficio contable de la entidad conllevaría una simplificación en la gestión del impuesto, reduciéndose los costes de cumplimiento por parte de las empresas y facilitando su control por la Administración Tributaria.

3. La compensación de pérdidas

La compensación de pérdidas convierte al sector público en un ente que actúa como asegurador del riesgo empresarial (Domar y Musgrave, 1944; Stiglitz, 1976). De este modo, el sector público recibe coactivamente una parte de la renta cuando obtiene beneficios, permitiendo, en caso contrario, diferir el pago del impuesto cuando se vuelva a la situación de beneficios. El papel de tomador de riesgos es especialmente beneficioso en empresas de nueva creación y de pequeño tamaño, de modo que permite reducir la tasa de fracaso empresarial y favorece

tanto la propia subsistencia de la empresa, como los procesos de inversión empresarial. La compensación puede realizarse hacia delante o hacia atrás. Si la compensación es hacia atrás, el aumento de la liquidez es inmediato a través de una disminución de los impuestos soportados en el ejercicio. En caso contrario, los aumentos de liquidez se diferirán hacia ejercicios posteriores.

Este papel desempeñado por la compensación ha sido resaltado en el contexto de los países comunitarios. Así, en 1982 se presentó una comunicación de la Comisión Europea al Consejo de las Comunidades Europeas denominada «Medidas fiscales y financieras de fomento de la inversión» en el que se proponía que los diferentes países acercaran sus normativas a la del país con un tratamiento más favorable, tanto en compensación hacia delante como hacia atrás². Como consecuencia, en 1984 se presentó una propuesta de Directiva recogiendo las anteriores recomendaciones, que finalmente no fue aprobada³, siendo recogidas posteriormente en términos similares en el informe Ruding (1992).

La comparación del tratamiento fiscal de la compensación de pérdidas en los países de la Unión Europea permite identificar en la actualidad algunos rasgos característicos. En primer lugar, existe una tendencia a no permitir la compensación hacia atrás. En la actualidad, como se recoge en el Cuadro 1, sólo se contempla en Francia, Países Bajos, Irlanda, Reino Unido y Suecia en ciertos casos. En segundo lugar, 7 de los 15 países —Alemania, Bélgica, Irlanda, Luxemburgo, Reino Unido, Austria, así como Suecia—, establecen un plazo indefinido para la compensación hacia delante. Finalmente, España, dentro de los países que limitan la duración de la compensación hacia delante, es uno de los que permite un plazo más extenso para compensar.

¹ En el régimen de estimación directa la base imponible se calculará corrigiendo, mediante la aplicación de los preceptos establecidos en la presente Ley, el resultado contable determinado de acuerdo con las normas previstas en el Código de Comercio, en las demás leyes relativas a dicha determinación y en las disposiciones que se dicten en desarrollo de las citadas normas.

² En el citado texto se señala que «el traslado de pérdidas a ejercicios anteriores puede facilitar, a empresas que se encuentran en dificultades temporales y registran pérdidas, después de un período de beneficio, la financiación de inversiones en años de déficit y, de este modo, ejercer un cierto efecto regulador sobre la coyuntura»

³ A pesar de tener el respaldo del Comité Económico y Social y de la Comisión.

El plazo de compensación vigente en España puede considerarse, como se expuso en el párrafo anterior, extenso. Sin embargo, a nuestro juicio, debería ser ilimitado en su compensación hacia delante por varios motivos. En primer lugar, porque ésta es la posición más favorable en el contexto de países de la UE. En segundo lugar, porque tener plazos indefinidos en la compensación no supone afectar negativamente a la eficiencia empresarial. En tercer lugar, porque ello permitiría cumplir, en todo caso, la función económica asignada a este instrumento fiscal, esto es, compensar en el tiempo la totalidad de las pérdidas empresariales. Finalmente, debe destacarse que la medida es especialmente relevante para empresas de pequeña dimensión y de nueva creación por dos motivos. De un parte, porque este tipo de empresas presentan un mayor grado de restricción financiera, de modo que la compensación ayuda a suavizar este problema⁴. En este sentido, el criterio italiano es muy acertado al permitir la compensación ilimitada para las empresas de nueva creación. Por otra parte, porque el riesgo empresarial de estas empresas es sustancialmente mayor que para las empresas maduras y de gran dimensión (Ocaña, Salas y Vallés, 1994).

En cuanto a la compensación hacia atrás consideramos que debe ser objeto de atención específica en futuras reformas del impuesto por dos motivos. En primer lugar, porque su introducción en la estructura del impuesto supone, de acuerdo con Albi (1989), caminar hacia una mayor neutralidad impositiva. En segundo lugar, porque, dados los efectos inmediatos que genera sobre la liquidez, es especialmente relevante para las empresas más restringidas financieramente; en particular, las empresas de menor dimensión, las de nueva creación y las dedicadas a actividades tecnológicas, por tener mayor probabilidad de enfrentarse a problemas de asimetrías de información entre oferente y demandante de fondos.

Aun cuando somos partidarios de potenciar, siguiendo la tendencia de países europeos de nuestro entorno, el papel de la

⁴ Para una revisión, véase ROMERO (1999).

CUADRO 1
TRATAMIENTO FISCAL DE LA COMPENSACION
DE PERDIDAS EN LOS PAISES
DE LA UNION EUROPEA
AÑO 2001

País	Compensación hacia adelante	Compensación hacia atrás
Alemania	Ilimitada	No
Bélgica	Ilimitada	No
Dinamarca	5 años	No
España	10 años	No
Francia	5 años	3 años
Grecia	5 años	No
Países Bajos.....	8 años	3 años
Irlanda	Ilimitada	3 años
Italia	5 años	No
	Ilimitada para nuevas empresas	
Luxemburgo.....	Ilimitada	No
Portugal	6 años	No
Reino Unido	Ilimitada	1 año
Austria	Ilimitada	No
Suecia	Ilimitada	Ciertos casos
Finlandia	10 años	No

FUENTE: Elaboración propia con base en ROMERO (1999) y *European Tax Handbook* (2001).

compensación, no deben menospreciarse los problemas que plantea, tales como los costes administrativos que puede introducir (Lagares, 1992), o los problemas de fraude (Corona, 1992).

4. El tipo impositivo nominal

En promedio, los tipos impositivos del Impuesto de Sociedades han descendido a lo largo de los años noventa en los países que actualmente conforman la UE. Como se puede comprobar en el Cuadro 2, con la excepción de España, Grecia y Países Bajos, el tipo general del IS ha descendido en todos los países. Además, en la actualidad, Dinamarca, Francia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, Suecia y Finlandia tienen tipos impositivos nominales inferiores a España.

CUADRO 2

**TIPOS IMPOSITIVOS GENERALES
DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES
EN LOS PAISES DE LA UNION EUROPEA**

País	1992	2001
Alemania	62	25
Bélgica	43	39
Dinamarca	50	30
España	35	35
Francia	39	33
Grecia	40	37,5
Países Bajos	35	30/35 ^a
Irlanda	10	20 ^b
Italia	46	36
Luxemburgo	41	30
Portugal	48	32
Reino Unido	35	30
Austria	30	34
Suecia	30	28
Finlandia	23	29

NOTAS:

^a Se aplica un 30 por 100 a los primeros 50.000 florines holandeses y un 35 por 100 al resto.

^b El tipo a aplicar en 2002 será el 16 por 100 y el 12,5 por 100 en 2003.

FUENTE: Elaboración propia con base en PAREDES (1992) y *European Tax Handbook* (2001).

La tendencia a la baja parece, por tanto, clara e incumple las recomendaciones del Informe Ruding (1992) en el que se proponía que el tipo se fijase en una banda situada entre el 35 y el 40 por 100. En 1992, los únicos países que cumplían con dicho requisito eran España, Grecia y Países Bajos, que se encontraban en la parte baja de la banda, y Francia cuyos tipos se situaban en la parte alta. Sin embargo, el resto de países, a excepción de Irlanda, llegaban a superar ampliamente el 40 por 100, como era el caso de Alemania, Italia, Dinamarca y Portugal. Como se comprueba fácilmente en el Cuadro 2, la situación actual ha cambiado drásticamente, ya que la mayoría de los países, con la excepción de Bélgica, España, Grecia e Italia, se sitúan por debajo de los tipos recomendados en el Informe Ruding (1992).

Teniendo en cuenta esta tendencia, estamos de acuerdo con el profesor Albi (2001) en la existencia de razones de competencia fiscal internacional para plantear una disminución del actual

tipo nominal. No obstante, una futura rebaja de tipos impositivos debe satisfacer, conjuntamente, aspectos de competencia fiscal internacional, de tratamiento favorable de las empresas de pequeña dimensión, así como cuestiones de neutralidad recaudatoria.

Desde el punto de vista de la competencia fiscal, el tipo impositivo nominal desempeña un importante papel de reclamo de los flujos de capital. Sin embargo, como es sabido, el tipo medio efectivo es notablemente inferior al tipo legal, como consecuencia de las diferentes deducciones existentes en la cuota del impuesto. Por ejemplo, para el caso español, el tipo medio efectivo se sitúa alrededor del 14 por 100 (Romero, 1999), lo que indica que las deducciones de la cuota reducen considerablemente la carga fiscal nominal en concepto del IS. Por este motivo, una reforma fiscal neutral en recaudación, que contemple una reducción del tipo impositivo general por debajo del 35 por 100, debe considerar paralelamente una reordenación y/o una eliminación de las bonificaciones y deducciones existentes en la cuota. Finalmente, las PYME, con una cifra de negocios inferior a 5 millones de euros en 2001, tributarán al tipo del 30 por 100 por los primeros 90.152 euros (15 millones de pesetas, aproximadamente). En este sentido, por coherencia, entendemos que cualquier rebaja de tipos debería tener en cuenta una reducción paralela de la fiscalidad que soportan las empresas de pequeña dimensión.

5. Los estímulos fiscales a la inversión

Siguiendo a Shah (1995), los estímulos fiscales a la inversión en el impuesto societario podrían definirse como aquellos elementos técnicos que ofrecen un tratamiento preferencial de algunas actividades frente a otras, unos activos frente a otros, algunas formas de organización sobre otras, determinadas formas de financiación, etcétera. En este sentido, el IS incorpora en su diseño diferentes elementos técnicos cuyo objetivo explícito es estimular los procesos de inversión empresarial. Estos elementos son fundamentalmente los sistemas acelerados de amortización, la exención por reinversión, el crédito fiscal a la inversión y la reserva para inversiones.

La amortización y la depreciación económica

Los activos utilizados en la actividad productiva están sometidos a un proceso de depreciación derivada tanto del propio uso como de la obsolescencia técnica. Esta depreciación se considera como gasto a efectos de la determinación del beneficio empresarial y, por tanto, su cuantificación afectará a la correcta determinación del gravamen asociado a dicho beneficio. En la práctica sucede que la depreciación fiscal no coincide con la verdadera depreciación, la económica. Por ello, en la medida en que la amortización permitida fiscalmente sea inferior a la depreciación económica se estará sobrestimando el beneficio económico y, por tanto, el gravamen del impuesto. En caso contrario, se estaría dejando de gravar una parte del beneficio económico generado durante el ejercicio. Las posibles disparidades entre las amortizaciones fiscal y económica radican en tres aspectos. En primer lugar, en el precio al que se valoran los activos en la contabilidad empresarial. En segundo lugar, en la corrección de dicho valor como consecuencia de la inflación y de la obsolescencia técnica. Finalmente, en los métodos y las tablas que fiscalmente se utilizan para cuantificar la amortización.

Por lo que respecta a la valoración, como se recoge en el Cuadro 3, el criterio habitualmente utilizado en los países de la UE es el coste histórico, prohibiéndose explícitamente el criterio de reposición. La única excepción la encontramos en Suecia y Reino Unido. En el primero de ellos el valor de los activos se computa sumando al coste histórico un 30 por 100 adicional, intentando de este modo acercar el valor histórico al de reposición. En sentido estricto, es Reino Unido el único país de la UE que valora sus activos a precio corriente, ya que la norma de valoración es computarlos al coste más bajo del valor del mercado que permita reparar el activo.

El criterio de valoración según el coste histórico es un fuerte obstáculo para que, como consecuencia del proceso de dotación anual, se consigan los fondos necesarios para reemplazar los activos una vez finalizada su vida útil. Como es sabido, la inflación eleva los precios de los activos nuevos, de modo que las

CUADRO 3			
REGLAS DE DEPRECIACION PERMITIDAS EN EL IMPUESTO DE SOCIEDADES DE LOS PAISES DE LA UE, AÑO 2001			
País	Método de depreciación	Precio de los activos	Depreciación acelerada
Alemania	sl, db	Coste histórico	sí
Austria	sl,	" "	no
Bélgica	sl, db	" "	no
Dinamarca	sl, db	" "	no
España	sl, db	" "	sí
Finlandia	sl, db	" "	sí
Francia	sl, db	" "	sí
Grecia	sl,	" "	no
Países Bajos	sl, db	" "	sí
Irlanda	sl,	" "	no
Italia	sl,	" "	sí
Luxemburgo	sl, db	" "	sí
Portugal	sl, db	" "	no
Reino Unido	sl, db	Corriente	no
Suecia	sl, db	Histórico + 30%	sí
Suiza	sl, db	Coste histórico	no

NOTAS:
sl: método lineal.
db: método degresivo.
FUENTE: *European Tax Handbook* (2001) y elaboración propia.

diferencias entre el valor de adquisición y reemplazo serán mayores cuanto mayor sea la vida útil de los activos.

El mecanismo elegido para la corrección de la inflación ha sido la actualización de balances en los años 1961, 1964, 1973, 1977, 1979, 1980, 1981, 1983 y 1996, y ha tenido por objeto la corrección del efecto que la inflación genera en la valoración patrimonial⁵. Para ello se actualiza tanto el valor de los activos como la amortización, generándose una plusvalía que o bien no tributa o lo hace a un tipo muy reducido. La experiencia pone de manifiesto que no es un sistema muy adecuado, ya que, aunque favorece el saneamiento del patrimonio empresarial, genera un elevado grado de incertidumbre ante la notable falta de regularidad en su aplicación.

⁵ En las cuatro primeras se ha procedido también a un proceso de regularización.

En cuanto a las tablas de amortización, es en 1965 cuando se introducen por primera vez en España, y han estado vigentes hasta 1993⁶. La revisión de las tablas de amortización de 1993 ha mejorado el tratamiento de los activos, reduciendo la vida media útil de los activos fijos no inmuebles desde 8 a 6,76 años y la vida media de la totalidad de los activos desde 18,56 a 17,73 años (Lagares, 1994). A pesar de ello, la vida útil a efectos fiscales está todavía lejos de la económica, ya que, según el citado autor, es de 11,6 años.

Estos resultados justifican un mayor acercamiento entre las vidas fiscal y económica de los activos, de modo que el impuesto no genere ningún tipo de rémora fiscal. En este sentido, la amortización acelerada se ha utilizado tradicionalmente en España para incentivar la inversión empresarial. Sin embargo, existen dudas respecto a que tal medida pueda considerarse de fomento de la inversión, ya que lo que se produce en sentido estricto es la adecuación entre el beneficio económico y fiscal, aun cuando se liberen recursos financieros que pueden favorecer la inversión, como así se constata en Domínguez y López (1997a, 1997b).

En la actualidad, el IS permite, con carácter permanente, la libertad de amortización para inversiones generadoras de empleo y la amortización acelerada del inmovilizado material o inmaterial nuevo para empresas de reducida dimensión. En el resto de las empresas, se permite la libertad de amortización en algunos supuestos: sociedades anónimas laborales, entidades mineras, explotaciones asociativas prioritarias, actividades de I+D. Sobre estas disposiciones normativas subrayaríamos lo siguiente: en primer lugar, aunque con carácter permanente, en la práctica se produce, de acuerdo con lo expuesto en el párrafo anterior, un acercamiento entre amortización fiscal y económica sólo para algunas empresas y actividades. Desde un punto de vista de la neutralidad del impuesto, parece deseable que esta situación sea extensible a la totalidad del colectivo empresarial

mediante la revisión de las tablas de amortización. En segundo lugar, una vez revisadas las tablas, pueden emplearse los mecanismos de amortización acelerada o libertad de amortización como verdaderos mecanismos de incentivo para determinados colectivos o actividades empresariales. Finalmente, la evidencia disponible (Domínguez y López, 1996) pone de manifiesto que los empresarios, en este caso PYME, no adoptan medidas de libertad de amortización en las que se exigen condiciones de mantenimiento de empleo, especialmente, como en el tratamiento fiscal vigente para las PYME, cuando existen otras alternativas como la amortización acelerada.

Finalmente, debe remarcar que el impuesto exige que los edificios y el mobiliario y enseres sean amortizados con el método lineal. Ello supone que, en la práctica, el coste del capital para estos activos sea superior al de otros como equipos informáticos o elementos de transporte en los que sí se permiten los métodos degresivos caracterizados por recuperar más rápidamente la amortización. El resultado es la existencia de una notable falta de neutralidad del Impuesto de Sociedades, tal como se pone manifiesto en la abundante literatura disponible para el caso español (véase Romero, 1999, para una revisión). En consecuencia, si uno de los aspectos en los que debe incidir la reforma es en la mejora de la neutralidad del impuesto, no cabe duda de que las futuras reformas deben contemplar la posibilidad de que la empresa elija el sistema de amortización a utilizar con independencia del tipo de activo de que se trate.

Exención por reinversión

La exención por reinversión es un elemento explícito de incentivo a la inversión que actúa sobre la base del impuesto. Mediante este mecanismo se consideran exentas a aquellas plusvalías obtenidas por la venta de activos productivos que reviertan a la empresa mediante la adquisición de nuevos activos. El objetivo es, por tanto, evitar la descapitalización empresarial, primando fiscalmente las plusvalías que se reinvierten frente a la penalización fiscal que sufren las operaciones patrimoniales especulativas.

⁶ Con la excepción de la introducción de equipos informáticos en dichas tablas en 1991.

El informe Ruding (1992) recomienda que, en ausencia de reinversión, deberían gravarse las ganancias de capital que se deriven de la venta de activos fijos y participaciones de control. Tomando como referencia este informe, la Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo (SEC, 1990)⁷ considera la necesidad de armonizar los cálculos para la determinación de la base imponible con objeto de evitar distorsiones entre Estados, como la exención por reinversión. Sin embargo, hasta el momento no se ha producido ningún tipo de acuerdo sobre estas cuestiones⁸.

Como se puede comprobar en el Cuadro 4, no existe una posición claramente definida respecto de las plusvalías obtenidas por la venta de activos productivos. Así, en algunos países como Francia, Grecia, Países Bajos, Portugal, Suecia y Finlandia se gravan las plusvalías al mismo tipo impositivo que el resto de los ingresos ordinarios, mientras que en el resto de países de la UE se aplica el diferimiento de la tributación o la exención plena de las ganancias de capital siempre que se cumplan ciertos requisitos, tales como que se trate de activos productivos y que hayan permanecido en propiedad de la empresa durante un determinado número de años.

En España, la reforma del IS alteró el tratamiento de este tipo de plusvalías. De modo que se ha sustituido la exención por reinversión por el diferimiento en la tributación, en línea con lo contenido en el Anteproyecto de Propuesta de Directiva de 1988 concerniente a las reglas de determinación de las bases imponibles. No obstante, para las empresas de pequeña dimensión se permite una exención cuando la plusvalía no supere los 50 millones de pesetas y se reinvierta en otros elementos del inmovilizado material en un plazo máximo de tres años. El mecanismo de exención existente para las PYME es una fórmula muy interesante que favorece la financiación empresarial de las empresas

⁷ Puede consultarse el texto en el monográfico 2/1992 de Hacienda Pública Española.

⁸ En todo caso, la Directiva de 1990 sobre fusiones (90/434/EEC), propone el diferimiento de impuestos en fusiones o reorganizaciones realizadas en empresas europeas.

CUADRO 4

**LA EXENCION POR REINVERSION
EN LOS PAISES DE LA UNION EUROPEA,
AÑO 2001**

País	Características
Alemania	Exención Plazo de reinversión entre 4 y 6 años según activos
Bélgica	Activos fijos en propiedad durante 5 años Plazo de reinversión 3 años Se difiere la tributación
Dinamarca	Activos productivos situados en Dinamarca Exención
España	Se difiere la tributación durante 7 años En las PYME existe exención por reinversión hasta 50 millones de pesetas
Francia	No
Grecia	No
Países Bajos	No
Irlanda	Se difiere la tributación
Italia	Se difiere la tributación hasta 3 años
Luxemburgo	La plusvalía se puede destinar a una reserva por 2 años. Habrá exención si la reserva se reinvierte en un nuevo activo
Portugal	No
Reino Unido	Exención en activos productivos Plazo de reinversión entre 1 y 3 años
Austria	En mobiliario e inmuebles se permite la exención por reinversión Plazo de reinversión 1 año
Suecia	No
Finlandia	No

FUENTE: *European Tax Handbook* (2001) y elaboración propia.

que habitualmente se enfrentan a un mayor grado de restricción financiera. Sin embargo, la utilización de esta forma de incentivo es pequeña, y la emplean menos de un 4 por 100 de las sociedades que declaran el impuesto (Romero, 1999).

A pesar de ello, estamos de acuerdo con Albi (2001) en que el retorno a la alternativa de la exención por reinversión para la totalidad de las empresas debería tenerse en cuenta como forma de evitar la descapitalización empresarial. En este sentido, mientras que la exención por reinversión es un claro desincentivo a la descapitalización, no lo es tanto el diferimiento de la tributación, sobre todo si tenemos en cuenta, como se expuso

anteriormente, que el tipo medio efectivo que puede soportar dicha ganancia de capital es muy inferior al 35 por 100 del tipo nominal del impuesto.

El crédito fiscal y la reserva por inversión

El crédito fiscal es una especie de cheque en blanco que la empresa puede hacer efectivo durante un determinado número de años contra el pago del impuesto. Tal derecho puede ser consecuencia de un interés del legislador por fomentar los procesos de inversión o empleo empresarial. Este instrumento fiscal, ampliamente utilizado en los países desarrollados durante las décadas de los años sesenta, setenta y ochenta, ha recibido un buen número de argumentos a favor y en contra de su uso⁹. Entre los primeros deben destacarse la propia justificación a incentivar actividades de inversión, la corrección de fallos de mercado, la absorción de los efectos externos que la inversión genera sobre el crecimiento económico, los reducidos costes administrativos y de cumplimiento, su ventaja en términos de neutralidad frente a otros instrumentos como la amortización acelerada, etcétera. Como inconvenientes se han destacado su impacto negativo sobre la recaudación, la escasa neutralidad en el caso de activos de larga duración como los inmuebles, los efectos que genera sobre la dispersión de tipos marginales efectivos, su opacidad, su dudosa eficacia, etcétera.

La armonización fiscal con relación a este instrumento, al igual que lo sucedido en el resto de los elementos que fueron analizados anteriormente, ha sido prácticamente nula. Ello no implica falta de interés en el seno de las instituciones europeas. Así, la Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo sobre Orientaciones en Materia de Fiscalidad de las Empresas en 1990 expresaba la necesidad de dotar de mayor transparencia a las medidas de estímulo. Por su parte, en el informe Ruding (1992) se establecieron las siguientes conclusiones. En primer lugar, la mayor armonización del tipo de gra-

vamen legal del impuesto y de la base imponible no excluiría necesariamente el uso de beneficios fiscales por parte de los Estados miembros a fin de incentivar nuevas inversiones u otras actividades empresariales. En segundo lugar, los créditos fiscales constituyen un medio de incentivar la inversión más eficaz que los recortes en los tipos impositivos legales, además de ser también más transparentes y generalmente más sencillos que los incentivos fiscales incorporados en la base imponible. No obstante, se matiza lo anterior señalando que, aunque los incentivos fiscales pueden ser relativamente eficaces, deben emplearse prudentemente por la erosión que pueden generar en la recaudación del impuesto. Finalmente, son preferibles las subvenciones directas a las medidas fiscales.

Tomando como referencia estas recomendaciones, la Comisión Europea ha propuesto la necesidad de que las medidas de incentivo operen al margen de la base imponible mediante procedimientos transparentes, especialmente instrumentos fiscales. La práctica habitual en los países europeos ha sido la paulatina reducción de incentivos en cuota. Los procesos de reforma fiscal han optado por eliminar este tipo de instrumentos, junto a otros como las amortizaciones aceleradas, por los efectos negativos que tienen sobre la neutralidad del impuesto. En este sentido, como se puede comprobar en el Cuadro 5, Alemania, Dinamarca, Reino Unido, Suecia y Finlandia no utilizan este instrumento fiscal, mientras que en el resto de los países no existe un patrón definido respecto a qué actividades van dirigidos y cuál es su estructura, aunque habitualmente se emplea para promoción de los gastos de I+D, el desarrollo regional y la compra de activos fijos.

La posición española respecto del uso de incentivos en cuota ha consistido en su mantenimiento e incluso, en ciertos casos, en su potenciación. Aunque tras la reforma del impuesto ha desaparecido alguna de las deducciones con más arraigo en el IS, en concreto la correspondiente a la compra de activos fijos nuevos, lo cierto es que la perspectiva temporal muestra que el legislador ha apostado por el uso de estos instrumentos. En este sentido debe destacarse, en primer lugar, que al crédito por gastos en I+D se le ha ido dotando de una mayor capacidad

⁹ Para una revisión véase ROMERO (1999).

CUADRO 5
CREDITO FISCAL A LA INVERSION
EN LOS PAISES DE LA UNION EUROPEA,
AÑO 2001

País	Características
Alemania	No
Bélgica	Deducción del 13,5 por 100 en I+D Adicionalmente un 3 por 100 para otros activos adquiridos por PYME Vacaciones fiscales para empresas pequeñas de alta tecnología
Dinamarca	No
España	Exportación, I+D, gastos de formación, innovación, medio ambiente
Francia.....	I+D, empresas nuevas, desarrollo territorial
Grecia.....	Incentivos a la exportación, desarrollo regional
Países Bajos.....	Activos fijos, medio ambiente, I+D
Irlanda	Inversión en general
Italia	Inversión en activos nuevos, a empresas de nueva creación
Luxemburgo.....	Determinados activos fijos
Portugal	Activos fijos, desarrollo regional, I+D, PYME
Reino Unido.....	No
Austria	Reducción en la base por gastos en innovación
Suecia	No
Finlandia.....	No

FUENTE: *European Tax Handbook* (2001) y elaboración propia.

potencial de incentivo —tipos de deducción más elevados, límites mayores, periodos de diferimiento más largos—, especialmente intensa en los últimos años. En segundo lugar, se han creado nuevas deducciones, como la correspondiente a los gastos de formación, y se han introducido incentivos coyunturales de empleo para trabajadores mayores¹⁰.

En nuestra opinión, el mantenimiento del diseño del crédito fiscal en la estructura del impuesto societario exige tener en cuenta los siguientes aspectos. En primer lugar, pese a la ambigüedad de la evidencia disponible sobre la eficacia de este instrumento, las limitaciones teóricas y empíricas de los

diversos trabajos y los distintos marcos temporales y espaciales utilizados no permiten obtener resultados concluyentes (Romero y López, 2001)¹¹. Por tanto, desde el punto de vista de la eficacia no existe evidencia concluyente que justifique la no utilización de este mecanismo de incentivo. En segundo lugar, el mantenimiento en la estructura del impuesto necesita tener en cuenta que su diseño ha de contemplar la interrelación entre las decisiones de inversión y financiación. En este sentido, para hacer uso del crédito a la inversión, se exige como requisito la inversión previa. Por este motivo, las variables fiscales tienen un papel secundario para aquellas empresas que se enfrentan a restricciones financieras. La evidencia empírica ha demostrado para el caso español que el ahorro fiscal por incentivos a la inversión está directamente relacionado con la dimensión empresarial (Romero, 1999; 2000). Además, se ha constatado que en las empresas de menor dimensión, el papel desempeñado por el crédito fiscal en los procesos de inversión es prácticamente irrelevante; al contrario de lo que sucede con las variables financieras (Romero, 1999; López y Romero, 2001).

Ello nos permite extraer dos conclusiones importantes. En primer lugar, el diseño del crédito fiscal no tiene en cuenta el papel que las variables financieras desempeñan en los procesos de inversión. Esto resulta inconsistente con algunas medidas, como la exención por reinversión, que tratan de favorecer la inversión a través de un aumento en la liquidez empresarial. En segundo lugar, como consecuencia de lo anterior, deben articularse mecanismos de incentivo que fomenten la inversión de las empresas que tradicionalmente se enfrentan a mayores restricciones financieras. En nuestra opinión una de las opciones que permite resolver este problema es la introducción de una reserva para inversiones para empresas con mayor probabilidad de enfrentarse a restricciones financieras.

¹⁰ Real Decreto Ley de 7 de Junio de Medidas Urgentes de Carácter Fiscal y de Fomento y Liberalización de la Actividad Económica.

¹¹ En el crédito fiscal por inversión en activos fijos, ya derogado, existía adicionalmente el problema de la falta de neutralidad, al aplicar un mismo tipo de deducción a todos los activos con independencia de la vida útil de éstos.

Este mecanismo, como se puede observar en el Cuadro 6, utilizado en algunos países de la UE como Alemania, Bélgica, Francia, Grecia, Países Bajos, Luxemburgo, Portugal, Austria, Suecia y Finlandia permite dotar un fondo, con cargo a beneficios ordinarios o a plusvalías, que se destina específicamente a la adquisición de activos productivos. El fondo está exento del pago de impuesto durante un determinado años siempre que se destine a inversión. En caso contrario, si la empresa no hace uso de tales fondos se gravaría al tipo impositivo general.

Aunque la reserva para inversiones no se contempla en el Régimen Fiscal de Territorio Común, sí se hace, con ciertas diferencias, en los regímenes forales del País Vasco y Navarra, y el régimen fiscal de Canarias.

En el País Vasco se contempla una deducción en la cuota para incentivar la financiación de empresas del 10 por 100 del resultado contable (15 por 100 ó 20 por 100 si se cumplen ciertas condiciones de la plantilla) que se destine a una reserva para inversiones productivas. El importe de la reserva debe materializarse en dos años en la compra de activos fijos materiales nuevos, excluidos los terrenos y los elementos de transporte. En caso de que no se lleve a efecto la inversión, se deberán ingresar las cantidades no abonadas con los correspondientes intereses de demora.

En el territorio foral navarro se permite una dotación de hasta el 45 por 100 del beneficio contable con dos límites (reducción en la base imponible), uno inferior por el que la dotación ha de ser de, al menos, 150.253 euros (25 millones de pesetas) y uno superior que se refiere a la cota máxima del 40 por 100 de la base imponible. El período máximo para realizar la inversión es de dos años y los activos deben permanecer en la empresa durante al menos cinco años. La inversión debe destinarse a la compra de activos del inmovilizado material, incluso en el caso de que se adquieran mediante arrendamiento financiero.

En el Régimen Económico y Fiscal de Canarias¹² se permite dotar hasta el 90 por 100 del beneficio del ejercicio —que no sea

¹² Ley 19/94 de 6 de julio de Modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias.

CUADRO 6
LA RESERVA POR INVERSION
EN LOS PAISES DE LA UNION EUROPEA,
AÑO 2001

País	Características
Alemania	Sí, por ganancias de capital destinadas a reinversión
Bélgica	Debe ser creada para un fin específico
Dinamarca	No
España	No. (Permitida en el Régimen Fiscal Canario)
Francia	Sí para cubrir la depreciación de activos
Grecia	Sí, reserva para inversión. La inversión debe ser un 30 por 100 más alta que la reserva
Países Bajos	Sí. La duración para destinar a inversión es de 3 años
Irlanda	No
Italia	No
Luxemburgo	Sí
Portugal	Reserva por actualización de balances
Reino Unido	No
Austria	Sí
	Constituida con las ganancias de capital de activos productivos
Suecia	Sí, para cubrir contingencias que ocasionen daños al inmovilizado
Finlandia	Sí
	Constituida con las ganancias de capital de activos productivos. El período máximo es de 2 años y se penalizan las reservas no realizadas

FUENTE: *European Tax Handbook* (2001) y elaboración propia.

objeto de distribución—, de modo que permita crear un fondo de reserva para inversiones. El plazo de reinversión es de tres años y los activos adquiridos deberán permanecer en la empresa durante al menos cinco años. Este mecanismo es incompatible con la deducción por inversiones y con la exención por reinversión.

6. La corrección de la doble imposición interna

Uno de los aspectos más polémicos de los impuestos sobre sociedades es la doble imposición de beneficios que provocan, con los consiguientes efectos negativos sobre la neutralidad fiscal en dos niveles: el de las decisiones de financiación por el

incentivo a financiarse con deuda que introducen y el de las decisiones sobre el reparto de beneficios, al estimular la retención de los mismos.

La Ley 43/1995¹³ introdujo una serie de novedades en la aplicación de la deducción por doble imposición interna de dividendos y participaciones en beneficios, de las cuales las más remarcables son la posibilidad de paliar completamente la doble imposición cuando se participe en el capital de la entidad en más de un 5 por 100 (en lugar del 25 por 100 anterior), la posibilidad de practicar la deducción en el caso de transmisión de los títulos (siempre que supongan una participación en el capital de la entidad superior al 5 por 100), la introducción de normas para impedir operaciones de «lavado de dividendo» y la ampliación a siete años del periodo de aplicación de la deducción en aquellos casos en que existiesen cantidades no deducidas por insuficiencia de cuota.

Así, en los casos en los que una entidad participe en los beneficios de otra en un porcentaje superior al 5 por 100, el modelo establecido para evitar la doble imposición interna consiste en la concesión de un crédito fiscal a la entidad perceptora del dividendo que produce las mismas consecuencias que un sistema de exención¹⁴, tributando los beneficios en manos de la entidad que los origina¹⁵.

Para eliminar completamente la doble imposición interna es necesario continuar en la línea de las reformas expuestas, eliminando los requisitos de participación en el capital en más de un 5 por 100 para tener derecho a aplicar la deducción completa, y suprimiendo el plazo para compensar las deducciones que no pudieron aplicarse en el ejercicio correspondiente por insuficiencia de cuota.

¹³ Reformada posteriormente, principalmente, por el Real Decreto-Ley 8/1996, de 7 de junio, de medidas fiscales urgentes sobre corrección de la doble imposición interna intersocietaria y sobre incentivos a la internacionalización de las empresas y por la Ley 10/96 de 28 de diciembre, de medidas fiscales urgentes sobre corrección de la doble imposición interna intersocietaria y sobre incentivos a la internacionalización de las empresas, además de otra serie continua de reformas operadas en los años siguientes.

¹⁴ Siempre que a la entidad receptora pueda aplicarse íntegramente el crédito fiscal.

¹⁵ Modelo totalmente distinto al adoptado por la Ley 40/1998 del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas que ha diseñado un sistema de imputación.

7. La internacionalización de la empresa

Desde la aprobación de la Ley 43/1995, y principalmente desde la promulgación del Real Decreto-Ley 8/1996, de 7 de junio, de medidas fiscales urgentes sobre corrección de la doble imposición interna intersocietaria y sobre incentivos a la internacionalización de las empresas, se ha avanzado significativamente en la introducción en el Impuesto de Sociedades de medidas tendentes a fomentar los procesos de internacionalización de la empresa española. Siguiendo a Rubio Guerrero (2001) podemos resumir en tres los motivos que impulsan los cambios en el régimen fiscal de la inversión exterior de nuestro país. En primer lugar, el proceso de desfiscalización de las rentas de capital que se ha producido en los últimos años. En segundo, la influencia de la normativa comunitaria, principalmente de la Directiva de 23 de julio de 1990 sobre régimen fiscal común aplicable a sociedades matrices y filiales residentes en Estados miembros diferentes. Finalmente, la posición de nuestro país como exportador de capital.

Estos factores han conducido a la introducción de nuevos métodos para evitar la doble imposición internacional (como el método de imposición subyacente) que buscan corregir no solamente la doble imposición jurídica (deducciones por impuestos soportados), sino también la económica (deducciones por dividendos y participaciones en beneficios). Todas estas medidas pretenden lograr una mayor neutralidad en la asignación de las inversiones a nivel internacional y, entre ellas, merece un juicio especialmente favorable la adopción del método de exención para determinadas rentas obtenidas en el extranjero a través de establecimiento permanente y para los dividendos y rentas de fuente extranjera derivadas de la transmisión de valores representativos de la participación en fondos propios de determinadas entidades¹⁶.

¹⁶ El método de exención fue introducido por primera vez por el Real Decreto-ley 8/1996 que reguló los artículos 29 bis y 30 bis del Impuesto sobre Sociedades. El Real Decreto-Ley 3/2000 de 23 de junio, y la Ley 6/2000 de 13 de diciembre, que lo sustituye y deroga, por la que se aprueban medidas fiscales urgentes de estímulo al ahorro familiar y a la

De cara a futuras reformas del impuesto, para avanzar en la consecución de la neutralidad en la asignación del ahorro, sería conveniente modificar el artículo 29 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades que corrige, con carácter general, la doble imposición de rentas obtenidas en el extranjero mediante la aplicación del método de imputación y la concesión al sujeto pasivo de un crédito fiscal limitado o con tope máximo. Así, se permite deducir la menor cantidad entre el impuesto efectivamente satisfecho en el extranjero y el impuesto equivalente que correspondería pagar en España. Es evidente que este sistema constituye un desincentivo a la inversión en países que aplican un IS más elevado que el nuestro, situación agravada por el hecho de que haya que calcular separadamente la deducción para las rentas obtenidas en distintos países (o por distintos establecimientos permanentes), sin que se pueda hacer un cálculo global de la misma.

En este sentido se propone la concesión de un crédito fiscal ilimitado, eliminando además el plazo para compensar las cantidades que no puedan ser aplicadas en el ejercicio por insuficiencia de cuota¹⁷.

8. Conclusiones finales

En este trabajo hemos analizado las medidas adoptadas a partir de la reforma del impuesto de sociedades realizada en 1995, que ha tenido como uno de sus principales objetivos mejorar la neutralidad del impuesto y favorecer los procesos de inversión de las empresas españolas, así como de su internacionalización.

El juicio que nos merecen estas medidas es, en general, positivo aunque, no obstante, como se detalla en el texto, consideramos necesario profundizar en las mismas teniendo como referente los procesos de reforma desarrollados en otros países de la Unión Europea.

pequeña y mediana empresa, derogó los citados artículos, sustituyéndolos por el 20 bis., ter. y quarter, con los que asienta definitivamente este método de exención.

¹⁷ Plazo que en este caso es de diez años.

Referencias bibliográficas

- [1] ALBI, E. (1988): «Reformas recientes y tendencias de reforma del Impuesto de Sociedades». *Instituto de Estudios Fiscales*, documento de trabajo, número 9/88.
- [2] ALBI, E. (1989): «España y las corrientes reformadoras de la fiscalidad». *Papeles de Economía Española*, número 41, páginas 54-77.
- [3] ALBI, E. (2001): «Líneas de reforma del Impuesto sobre Sociedades». *Hacienda Pública Española*, monografía 2001, páginas 191-205.
- [4] COMITE RUDING (1992): «Informe del Comité Ruding: conclusiones y recomendaciones del Comité de Expertos Independientes sobre la Imposición de Sociedades». *Hacienda Pública Española* 2/1992 páginas 221-267. (Publicado el 18 de marzo de 1992 por la Comisión de las Comunidades Europeas: Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburgo).
- [5] CORONA, J. F. (1992): «Evolución de la armonización fiscal comunitaria en el Impuesto de Sociedades». *Hacienda Pública Española*, 2/1992, páginas 43-64.
- [6] DOMAR, E. y MUSGRAVE, R. (1944): «Proportional Income Taxation and Risk Taking». *Quarterly Journal of Economics*, 48, páginas 388-422.
- [7] DOMINGUEZ BARRERO, F. y LOPEZ LABORDA, J. (1996): «Incentivos a la inversión en el Impuesto de Sociedades: la trampa de las vacaciones fiscales». Instituto de Estudios Fiscales, *Papel de Trabajo* 7/96.
- [8] DOMINGUEZ BARRERO, F. y LOPEZ LABORDA, J. (1996): «Una valoración económica de los diversos sistemas de amortización y de *leasing* en la nueva ley del Impuesto sobre Sociedades». *Hacienda Pública Española*, 140, páginas 53-73.
- [9] DOMINGUEZ BARRERO, F. y LOPEZ LABORDA, J. (1997b): «Incentivos a la inversión para empresas de reducida dimensión». *Hacienda Pública Española*, 141-142, páginas 165-177.
- [10] IBFD (varios años): *European Tax Handbook*. IBFD Publications BV. Amsterdam.
- [11] LAGARES, M. (1992): «Impuesto de Sociedades: una propuesta de reforma». *Hacienda Pública Española* 2/1992, páginas 27-42.
- [12] LAGARES, M. (1994): «Incentivos en la imposición sobre beneficios empresariales: un ejercicio sobre las tablas de coeficientes fiscales de amortización». *Cuadernos de Economía Aplicada*, 23.
- [13] LOPEZ LABORDA, J. y ROMERO JORDAN, D. (2001): «Eficacia de los incentivos a la inversión: aspectos teóricos y aplicados». *Hacienda Pública Española*, monografía 2001, páginas 207-251.
- [14] MARTINEZ, A.; FERNANDEZ, E. y ALVAREZ, S. (2001): «La incidencia de la reforma del Impuesto sobre Sociedades según el tamaño de la empresa». *Documento de Trabajo* 23/01. Instituto de Estudios Fiscales.
- [15] OCAÑA, C.; SALAS, V. y VALLES, J. (1994): «Un análisis empírico de la financiación de la pequeña y mediana empresa manufacturera española: 1983-1989». *Moneda y Crédito*, 199, páginas 57-96.

[16] PAREDES, R. (1992): «Criterios para la reforma del Impuesto de Sociedades: aspectos técnicos y condicionantes comunitarios», *Investigaciones*, número 1. Instituto de Estudios Fiscales.

[17] ROMERO, D. (1999): *El crédito fiscal a la inversión en presencia de restricciones financieras: análisis de su impacto a partir de microdatos tributarios*. Tesis Doctoral dirigida por D. Jesús Ruiz-Huerta Carbonell y presentada en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Complutense de Madrid. Publicado en Instituto de Estudios Fiscales, *Investigaciones* número 3/2001.

[18] ROMERO, D. (2001): «Los incentivos fiscales a la inversión empresarial y al empleo: líneas de investigación y evidencia para España». *Papeles de Economía Española*, 87, páginas 271-283.

[19] RUBIO, J. J. (2001): «Los principios básicos de la fiscalidad internacional y la doble imposición internacional», *Manual de Fiscalidad Internacional*, páginas 37-68. Instituto de Estudios Fiscales.

[20] SANZ, E. (1995): «La reforma del Impuesto de Sociedades». *Cuadernos de formación Inspección de Tributos*, número 30, páginas 1-9.

[21] STIGLIZ, J. E. (1976): «The Corporation Tax». *Journal of Public Economics*, 5, páginas 303-311.

[22] TRUJILLO, J. A. (1988): «La crisis de la fiscalidad de la empresa», *La Fiscalidad Empresarial*, FEDEA.

[23] ZUBIRI, I. (2001): «Las reformas fiscales en los países de la Unión Europea: causas y efectos». *Hacienda Pública Española*. Monografía 2001, páginas 13-53.