



facultad de  
economía  
y empresa



VNIVERSIDAD  
D SALAMANCA  
CAMPUS DE EXCELENCIA INTERNACIONAL

**Universidad de Salamanca**

**Facultad de Economía y Empresa**

Grado en Administración y Dirección de Empresas, Curso 2018-2019

# EL EFECTO DE LOS IMPUESTOS ESTATALES EN EL CRECIMIENTO DE EMPRESAS ESPAÑOLAS

Realizado por la estudiante **Elena Hernández Holgado**

Tutelado por la profesora: **Maria Silvia Velarde Aramayo**

**Salamanca, 28 junio de 2019**

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. RESUMEN.....	3
2. INTRODUCCIÓN.....	3
3. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
3.1. Marco Teórico de Referencia.....	9
4. EFECTOS SOBRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO.....	13
4.1 Consecuencias sobre el capital empresarial.....	13
4.2 Consecuencias sobre el empleo.....	17
4.3 Consecuencias sobre el consumo.....	19
4.4 Consecuencias sobre el medioambiente.....	23
5. INTERNACIONALIZACIÓN.....	25
5.1 Unión Europea.....	30
6. ELUSIÓN TRIBUTARIA Y TRANSFERENCIA DE UTILIDADES.....	35
7. CONCLUSIONES.....	37
8. BIBLIOGRAFÍA CITADA.....	39

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 3.1.</b> Comparativa histórica de los beneficios e Impuestos devengados.....	5
<b>Gráfico 3.2.</b> Aportaciones al crecimiento de los pagos fraccionados.....	6
<b>Gráfico 3.3.</b> Porcentaje sobre el total del impuesto devengado.....	6
<b>Gráfico 3.4.</b> Aportación del pago mínimo IS y solicitudes de devolución.....	7
<b>Gráfico 3.5.</b> Comparación tasas de variación de las BI y demanda interna.....	7
<b>Gráfico 3.6.</b> Tasa de variación de las BI sobre las rentas y sobre el gasto.....	8
<b>Gráfico 3.7.</b> Comparación tasas de variación gasto final y deflactor del gasto.....	8
<b>Gráfico 3.8.</b> Comparativa de los efectos recorte de impuestos en los EE. UU.....	11
<b>Gráfico 3.9.</b> Opciones de inversión: Comparación impuestos diversas potencias.....	12
<b>Gráfico 4.1.</b> Clasificación funcional: recaudación en porcentaje del PIB.....	14
<b>Gráfico 4.2.</b> Curva de <i>Laffer</i> del tipo impositivo implícito sobre el capital.....	14
<b>Gráfico 4.3.</b> Ingresos disponibles Coeficientes de Gini 1980-2015.....	15
<b>Gráfico 4.5.</b> Ingresos impuestos sobre la riqueza en distintos países.....	16
<b>Gráfico 4.6.</b> Tipo marginal efectivo con y sin impuestos sobre la riqueza.....	16
<b>Gráfico 4.7.</b> Curva de <i>Laffer</i> del tipo impositivo implícito sobre el trabajo.....	17
<b>Gráfico 4.8.</b> Tipos impositivos implícitos sobre el consumo. (1995-2015).....	19

<b>Gráfico 4.9.</b> Posible recaudación por el IDSD en España (millones de €).....	<b>20</b>
<b>Gráfico 4.10.</b> Funcionamiento ley de oferta y demanda en el IDSD.....	<b>21</b>
<b>Gráfico 4.11.</b> Desarrollo Económico y Digitalización en España.....	<b>22</b>
<b>Gráfico 4.12.</b> Recaudación impuestos ambientales por sectores en España.....	<b>23</b>
<b>Gráfico 4.13.</b> Total impuestos ambientales (millones de €).....	<b>24</b>
<b>Gráfico 4.14.</b> Impuestos ambientales por sectores. Porcentaje sobre el total.....	<b>24</b>
<b>Gráfico 5.1.</b> La recaudación de impuestos en países de la OECD .....	<b>25</b>
<b>Gráfico 5.2.</b> El IS se recupera y los impuestos sobre la Renta Personal disminuyen...	<b>26</b>
<b>Gráfico 5.3.</b> Comparación internacional Impuesto directo individual 2012-2019.....	<b>27</b>
<b>Gráfico 5.4.</b> Comparativa aportaciones Seg. Social (Empleador) para 2012-2019.....	<b>28</b>
<b>Gráfico 5.5.</b> Comparativa aportaciones Seg. Social (Empleado) para 2012-2019 .....	<b>29</b>
<b>Gráfico 5.6.</b> Comparativa Internacional IS 2012-2019 (Continentes).....	<b>29</b>
<b>Gráfico 5.7.</b> Comparativa Internacional IS para 2012-2019 (Países).....	<b>29</b>
<b>Gráfico 5.8.</b> Comparativa Internacional Impuestos Indirectos 2012-2019.....	<b>30</b>
<b>Gráfico 5.9.</b> Evolución Impuestos sobre las rentas personales más altos.....	<b>31</b>
<b>Gráfico 5.10.</b> IS más altos e indicadores de fiscalidad media efectiva (EATR).....	<b>31</b>
<b>Gráfico 5.11.</b> Progresividad del impuesto sobre las rentas del trabajo UE (2016).....	<b>32</b>
<b>Gráfico 5.12.</b> Carga fiscal total países de la UE 2010-2018.....	<b>32</b>
<b>Gráfico 5.13.</b> Niveles del Impuesto de Sociedades en Europa para 2018.....	<b>33</b>
<b>Gráfico 5.14.</b> Media de los ingresos IS por Continente.....	<b>33</b>
<b>Gráfico 5.15.</b> Tipo marginales efectivo por continentes (1980-2000 y 2010-2018).....	<b>34</b>
<b>Gráfico 5.16.</b> Tasas de empleo mujeres y trabajadores poco cualificados (2016).....	<b>35</b>
<b>Gráfico 6.1.</b> Desarrollo del PIB en Irlanda (2000-2015).....	<b>35</b>
<b>Gráfico 6.2.</b> Impuestos totales en países europeos en 2015 (millones de €).....	<b>37</b>
<b>Gráfico 6.3.</b> Brechas fiscales de los EE.MM. de la UE .....	<b>37</b>

## **ÍNDICE DE CUADROS**

<b>Cuadro 3.1.</b> Beneficios en cadena por una rebaja del impuesto sobre sociedades.....	<b>11</b>
---	-----------

## **ÍNDICE DE TABLAS**

<b>Tabla 3.1.</b> Cambios económicos resultantes de la disminución del IS.....	<b>12</b>
<b>Tabla 4.1.</b> Comparativa premisas del proyecto IDSD en España vs. Europa.....	<b>20</b>

## **1. RESUMEN**

¿Fomentan los impuestos estatales actualmente vigentes el crecimiento de las empresas españolas, estimulando la buena marcha de la economía del país? En este trabajo queremos analizar las distintas teorías económicas y una serie de datos macroeconómicos sobre esta cuestión adaptándolos --en la medida de lo posible-- a las condiciones y necesidades específicas que caracterizan el entorno doméstico e internacional en el que desarrollan su actividad.

## **2. INTRODUCCIÓN**

La bibliografía especializada ha dedicado muchos esfuerzos al estudio del crecimiento económico y, en particular, a los efectos que la política tributaria tiene sobre el mismo. El papel del Sector Público ha sido muy cuestionado, ya que el grado y la forma de intervención pública pueden explicar, junto a otros factores, los diferenciales de crecimiento económico observados en distintos países. También sabemos que los objetivos del Sector Público atienden a diversas finalidades; sin embargo, dentro de ellos la estructura y eficiencia del Sistema Tributario afecta de manera intensa y muy significativa a la actividad empresarial, de modo que el grado de distorsión generado por la cesta de impuestos requiere una profunda y constante revisión.

Este estudio tiene por objeto esclarecer las principales correlaciones económicas y tendencias generadas por un conjunto de tributos de nuestro actual Sistema Tributario, con el propósito de determinar algunos aspectos mejorables que permitan corregir algunas deficiencias que obstaculizan sacar mayor partido a los recursos y al talento de nuestras empresas. En este contexto, haremos uso de la relación entre las variables cuantitativas del Sector Público y las ratios de crecimiento económico que, quizás, no permita establecer una relación causal pero sí constituir un punto de partida sobre las sinergias entre ambos factores. Para facilitar el análisis también tendremos en cuenta la realidad tributaria de nuestros socios europeos, ayudando a diseñar medidas tributarias próximas y adecuadas a ese entorno.

En el trabajo también veremos si se pueden dar por válidas algunas afirmaciones como, por ejemplo, la inalterable correlación entre impuestos (*tax mix*) y crecimiento económico, su versatilidad en función del grado de dependencia entre los mismos, y los posibles efectos que acarrea a la sociedad española la falta de priorización de algunos objetivos vinculados a la eficacia del Sistema Tributario, entre ellos, la lucha contra la evasión fiscal. Nos centraremos, sobre todo, aunque no exclusivamente, en el Impuesto sobre Sociedades (IS) y en Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas (IRPF) ya que se consideran como aspecto clave al tiempo de efectuar previsiones sobre el crecimiento empresarial y porque además componen unos pilares más sólidos sobre los que descansan los ingresos públicos de carácter tributario. De hecho, las últimas oleadas de crecimiento de los ingresos tributarios estuvieron fuertemente marcadas por la evolución de las bases imponibles de estos dos tributos: aumento del número de contribuyentes (fomentado por la creación de empleo) e incremento de los beneficios empresariales y personales. Finalmente, indicar que nuestro trabajo no pretende determinar modificaciones en la cuantía de los tributos sino más bien sugerir algunas mejoras que permitan paliar algunos desequilibrios que aquejan a la economía del bienestar española.

### **3. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA**

El ejercicio 2018 ha destacado por la incertidumbre generada, entre otras cosas, por la desaceleración de la economía mundial<sup>1</sup> (su crecimiento ha pasado del 4% al 3%), los desafíos al Pacto de Estabilidad Presupuestaria, las amenazas al proteccionismo y la pérdida de empuje de algunos estímulos fiscales (ocasionados básicamente por la beligerancia arancelaria de la Administración *Trump*), las tensiones generadas por el *Brexit* debido al riesgo de una salida sin acuerdo, y otra serie de acontecimientos internacionales. Esto también ha generado una fuerte dosis de escepticismo ya que las perspectivas de crecimiento en 2019 han disminuido y se sitúan en torno al 2,1%<sup>2</sup>. Pese a todo ello, la salud de la economía española sigue siendo buena.

Por otra parte, ya en el ámbito nacional, según el Informe anual de Recaudación Tributaria<sup>3</sup> los ingresos fiscales en 2018 han sido un 0,6% inferiores a los presupuestados, es decir, se ha recaudado 1.330 millones euros menos de lo previsto. La desviación negativa se ha centrado básicamente (menos 2.768 millones de euros) en los impuestos indirectos, pero ha sido parcialmente compensada por el incremento de los impuestos directos que aumentaron en más de 1.438 millones de euros.

En este sentido, en el IRPF los ingresos fueron un 1% mayores que los presupuestados (803 millones) debido al incremento de las retenciones practicadas en los rendimientos del trabajo que, a su vez, se explica por un crecimiento del tipo medio efectivo superior al inicialmente previsto en base a las previsiones de remuneración media incluidas en el escenario presupuestario. También en el Impuesto sobre Sociedades se produjo una desviación positiva (580 millones) provocada por una evolución mucho mejor de los pagos fraccionados (1.000 millones).

En contrapartida, los ingresos generados por el IVA quedaron por debajo de los presupuestados (-1.398 millones de euros) debido a la infraestimación de las devoluciones a realizar en 2018. También los ingresos generados por los Impuestos sobre Consumos Especiales fueron inferiores a los previstos (-1.084 millones) debido al comportamiento - peor del esperado - de los hidrocarburos, el tabaco y la electricidad. Además, en cuanto a los ingresos de tasas y otros ingresos, tampoco alcanzaron la cifra estimada en el Presupuesto (123 millones) debido a la caída inesperada de algunas tasas y, en especial, debido al fuerte descenso del canon por utilización de aguas continentales.

El crecimiento de los impuestos indirectos en parte estuvo condicionado por la entrada en vigor del nuevo sistema de gestión del IVA - el suministro inmediato de información, SII - que tuvo como consecuencia un desplazamiento de ingresos de 2017 a 2018 y un aumento de las devoluciones realizadas<sup>4</sup>. Si no hubiera sido implantado el SII, los ingresos habrían crecido un 6,4%<sup>5</sup>. Por otra parte, las bases imponibles de los principales

---

<sup>1</sup> Los datos de empleo, ahorro, inversión, crédito al consumo, y exportaciones así lo confirman. Vid. DOMENÉCH, R. *“Los riesgos para la economía española en 2019”*, BBVA Research, 2018.

<sup>2</sup> Vid. INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS *“Una contrarreforma laboral y una subida de impuestos directos acortarían la expansión”*, 2018.

<sup>3</sup> Vid. AGENCIA ESTATAL DE LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA, *“Informe Anual de Recaudación Tributaria 2018”*, Madrid, 2019.

<sup>4</sup> Vid. AGENCIA ESTATAL DE LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA, *“Informe Anual de Recaudación Tributaria 2018”*, 2019.

<sup>5</sup> Vid. AGENCIA ESTATAL DE LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA, *“Informe Anual de Recaudación Tributaria 2018”*, 2019.

impuestos directos crecieron un 5,6% debido al aumento de los rendimientos generados gracias a la creación de empleo y al aumento de los beneficios, tanto en las empresas personales como en las sociedades.

En concreto, en 2018, los ingresos tributarios que proceden del impuesto sobre sociedades se incrementaron hasta situarse en 24.838 millones, esto es, un 7,3% más de lo recaudado en 2017. Así, los pagos fraccionados, que son el principal componente del impuesto, crecieron 11,7% (en especial en los grupos consolidados) por la buena marcha de los beneficios y el mayor peso del pago mínimo en ese tributo; sin embargo, el crecimiento del impuesto se vio frenado por el aumento de las devoluciones, tanto las referidas a la declaración anual (campañas liquidadas en el año) como las procedentes de actuaciones de control.

Se estima que la base imponible consolidada del Impuesto sobre Sociedades creció en 2018 un 12,8%, aumento prácticamente igual al previsto para los beneficios (12,9%). En ambos casos se superaron los datos registrados en 2017 (7,3% y 9,9%, respectivamente) como se puede apreciar en el cuadro elaborado por la Agencia Tributaria:

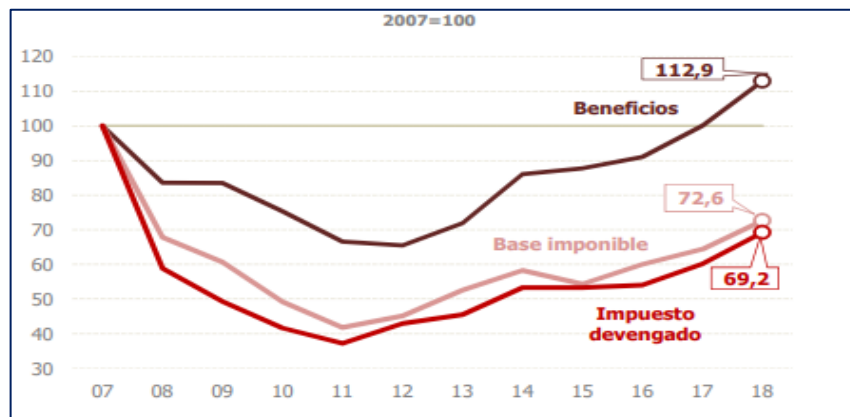


Gráfico 3.1. Comparativa histórica de los Beneficios e Impuestos devengados. Fuente: Agencia Estatal de la Administración Tributaria, 2019.

Hay que tener en cuenta que la previsión de los ingresos tributarios se hace en función de los pagos fraccionados declarados por parte de las grandes empresas y grupos fiscales que son los contribuyentes obligados a ingresar pagos mínimos a cuenta de los beneficios obtenidos a lo largo del año (artículo 40 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades). En todo caso, del análisis de estos pagos se puede concluir, como se observa en el cuadro elaborado por la Agencia Estatal de la Administración Tributaria, que la mejora se concentró en unos pocos grupos consolidados, mientras que en el resto de las empresas los beneficios se fueron moderando según avanzaba el año.

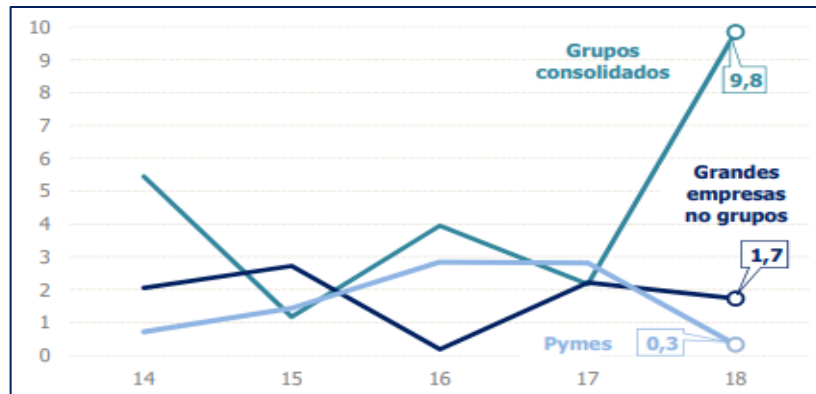


Gráfico 3.2. Aportaciones al crecimiento de los pagos fraccionados en %. Fuente: Agencia Estatal de la Administración Tributaria, 2019.

El anterior cuadro muestra que el comportamiento de los pagos fraccionados fue muy distinto en los diferentes colectivos de contribuyentes. En efecto, en el caso de las grandes empresas y grupos consolidados, que tributan de acuerdo con sus beneficios, el aumento de los pagos alcanzó el 13,5% (18,3% en grupos y 5,4% en las empresas no pertenecientes a grupos), muy por encima de lo conseguido en 2017. La mejora se produjo de forma muy concentrada en los grupos y, en particular, en un número reducido de los mismos; en el resto de las empresas el crecimiento de 2018 fue inferior al de 2017. Además, los pagos en las PYMES (que tributan según la última cuota anual presentada) se incrementaron en un 2,3%.

El hecho de que el pago fraccionado en las grandes empresas y grupos tiene un pago mínimo en función del resultado contable provoca consecuencias importantes en la forma en que se ingresa el impuesto (más pagos fraccionados e incremento de las cuotas diferenciales de signo negativo); y en el importe de las solicitudes de devolución (cuanto mayor es la aportación de ese pago, mayor tienden a ser las solicitudes de devolución). Como se muestra en los siguientes gráficos, todo este ajuste entre devengo y caja (los pagos se ingresan el año del devengo, pero las devoluciones se solicitan al año siguiente y se pagan entre ese año y el posterior), afecta de manera sustancial a los niveles de recaudación tributaria.

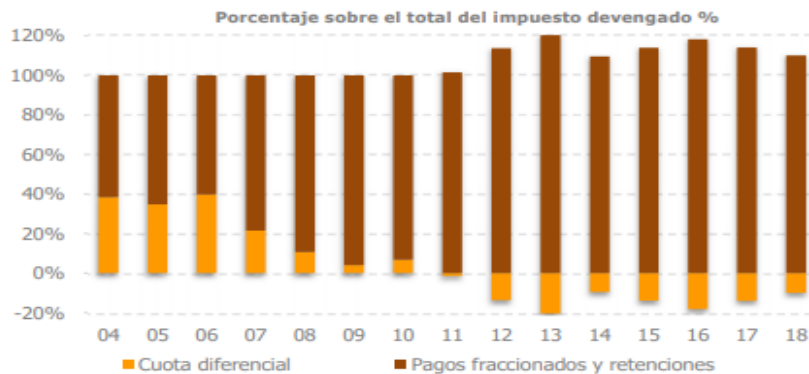


Gráfico 3.3. Porcentaje sobre el total del impuesto devengado. Fuente: Agencia Estatal de la Administración Tributaria, 2019.





Gráfico 3.4. Aportación del pago mínimo IS y solicitudes de devolución. Fuente: Agencia Estatal de la Administración Tributaria, 2019.

Conviene subrayar que el incremento de la recaudación tributaria derivada del Impuesto sobre Sociedades se debe a la culminación del proceso de recuperación de beneficios empresariales tras la crisis que comenzó en 2008, y también a una conformación de ese beneficio muy distinta (con más parte real y menos financiera) de la que se observaba en los años 2006 y 2007, esto es, de los años previos a la crisis. Según la Agencia Estatal de la Administración Tributaria en 2017 ya se habría alcanzado el nivel de beneficios máximo que se había logrado en 2007, y en 2018 se habría superado ese nivel<sup>6</sup>.

Ya de modo mucho más general, las bases imponibles de los principales impuestos crecieron en 2018 un 6,1% (5,2% en 2017), superando el máximo que se había alcanzado en 2007; tanto aquellas ligadas a la renta como también las ligadas al gasto.

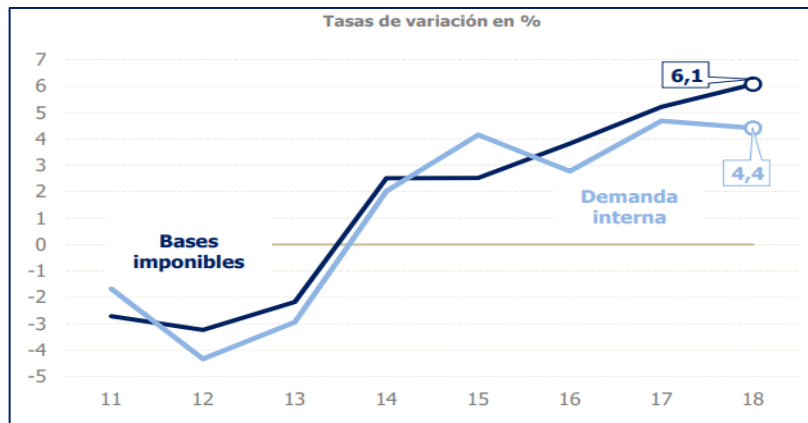


Gráfico 3.5. Comparación tasas de variación en % de las Bases Imponibles y la demanda interna. Fuente: Agencia Estatal de la Administración Tributaria, 2019.

Así, las bases ligadas a las rentas crecieron un 6,3% en 2018 (frente al 4,6% de 2017) siendo el crecimiento más intenso en el segundo semestre de 2018, tras las subidas de salarios y pensiones públicas aprobadas con los Presupuestos Generales del Estado y debido a la mejora de los beneficios de las sociedades.

<sup>6</sup> Vid. AGENCIA ESTATAL DE LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA, “Informe Anual de Recaudación Tributaria 2018”, 2019.



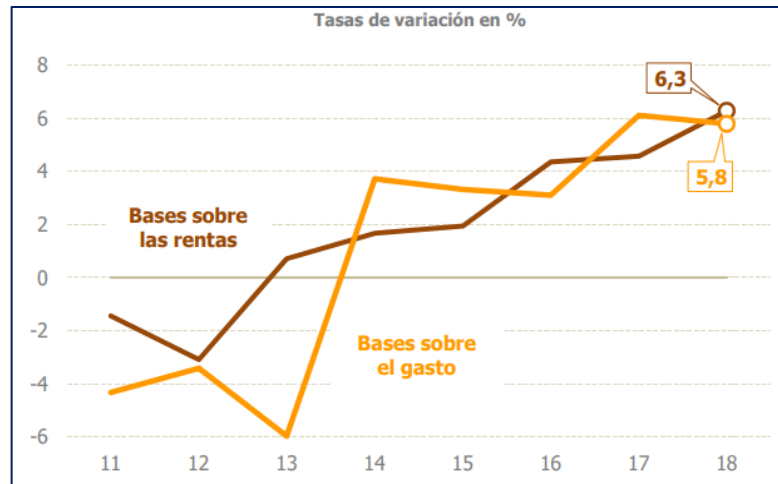


Gráfico 3.6. Tasa de variación en % de las Bases imponibles sobre las Rentas y sobre el Gasto. Fuente: Agencia Estatal de la Administración Tributaria, 2019.

En cuanto a las bases imponibles vinculadas al gasto, en su conjunto mostraron un crecimiento elevado, pero ligeramente por debajo del experimentado en 2017; y así, por ejemplo, el gasto final sujeto a IVA cerró 2018 con un incremento del 5,6% frente al 6,4% del año anterior.

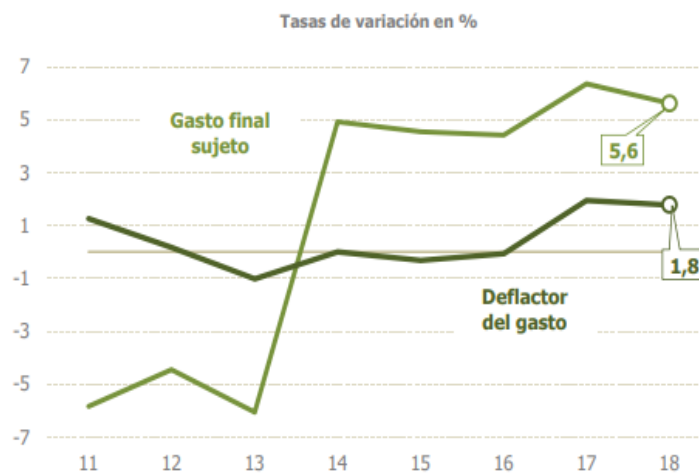


Gráfico 3.7. Comparación tasas de variación en % del gasto final y deflactor del gasto. Fuente: Agencia Estatal de la Administración Tributaria, 2019.

A modo de resumen podemos señalar que, según los datos proporcionados por la Agencia Estatal de la Administración Tributaria, en 2018 los ingresos tributarios alcanzaron la cifra de 208.685 millones de euros, lo que supuso un crecimiento del 7,6%. Este crecimiento se concentró, básicamente, en los impuestos directos; en este sentido, la recaudación por el Impuesto a la Renta de las Personas Físicas aumentó un 7,6% y la del Impuesto sobre Sociedades se incrementó en un 7,3% debido a la buena marcha de los beneficios.

### 3.1. Marco Teórico de Referencia

Cuando se habla de los efectos económicos de los impuestos, la literatura especializada<sup>7</sup> propone dos enfoques distintos. El enfoque *Keynesiano*<sup>8</sup>- caracterizado por la rigidez de precios y presencia de factores productivos desempleados propone una política fiscal expansiva, es decir, fomentar el gasto público, o bien, reducir los impuestos, pudiendo también darse ambas alternativas al mismo tiempo; ello ayudaría a la demanda agregada a corto plazo, pero a largo plazo tan solo incentivaría la necesidad de recuperar la deuda asumida para financiar el gasto. En cambio, según el enfoque *Neoliberal* -que implica flexibilidad de precios y pleno empleo- la política fiscal no generaría ningún efecto sobre el rendimiento de la economía a largo plazo; en otras palabras, el crecimiento económico depende del comportamiento de los agentes -y por tanto de sus decisiones de ahorro, inversión y consumo- y de las políticas de gasto público, de manera tal que un aumento de los impuestos afectará negativamente al ahorro, la inversión y el consumo provocando que la economía no crezca.

Ya J.M. *Keynes* en un momento clave de desarrollo de su teoría (1936) afirmó que «el Sistema económico en el que vivimos parece capaz de permanecer en una situación crónica de la actividad inferior a la normal durante un considerable periodo, sin ninguna acusada tendencia ni hacia la recuperación ni hacia el colapso total...», denotando cierto escepticismo hacia el propio Sistema económico y asumiendo, de facto, la inexistencia de la eficiencia económica plena. Para comprender su enfoque es necesario, a su vez, tener en cuenta el momento en el que se desarrolló: un ambiente post-bélico, tras la segunda Guerra Mundial, donde primaba el bajo dinamismo económico y la precariedad acusada en las clases bajas<sup>9</sup>. Ahora bien, lo que distingue a los keynesianos de otros economistas es su creencia en las políticas intervencionistas que permiten reducir la amplitud del ciclo económico; en este sentido, el propio *Keynes* propugnaba políticas fiscales anticíclicas, que actúan en sentido contrario al del ciclo económico, apoyándose en el gasto deficitario destinado a proyectos de infraestructura que demanden mucha mano de obra (con la finalidad de estimular el empleo y estabilizar los salarios cuando la economía se contrae) haciendo uso para ello del incremento de los impuestos (enfriando la economía y así, evitar la inflación ante un abundante crecimiento de la demanda)<sup>10</sup>.

En el extremo opuesto tenemos el enfoque económico liberal, que reclama la mínima interferencia del Estado en la economía del siglo XIX. *Adam Smith* es considerado como su principal representante. En su obra “La riqueza de las Naciones” de 1776, desarrolló la idea de la “mano invisible” que consiste en que los individuos, al buscar su propio

---

<sup>7</sup> Vid. DE PRADOS, Leandro “Política económica liberal y crecimiento en la España contemporánea: un argumento contra-factual”, *Papeles de Economía Española*, nº 73, 1979, pág. 83-99.

<sup>8</sup> Entre otros destacan, además del propio J.M. KEYNES economistas como: SAMUELSON, P., HICKS, J. HANSEN, A. y MODIGLIANI, F.

Vid. ARCHIBALD, G. C. “Aspectos metodológicos de la Teoría General de Keynes”. *Revista Moneda y Crédito*, nº 102; MONTOYA CORRALES, C.A. “Keynes y Neoclásicos: una propuesta para la salida de la crisis”, *Revista de Ciencias Estratégicas* núm. 17, 2009, PREBISCH, R. *Introducción a Keynes*, Fondo de Cultura Económica, México, 1989.

<sup>9</sup> Vid. JAHAN, S., MAHMUD, A.S. y PAPAGEORGIU, C, “¿Qué es la economía Keynesiana?”, *Finanzas & Desarrollo*, 2014.

<sup>10</sup> MADDOCK, R., “Liberalismo económico e intervención estatal: ¿la mano o la pata invisible?,” *Lecturas de Economía*. Núm. 21, septiembre-diciembre 1986, pp. 33- 58; PALACIOS, M., “*Liberalismo económico, conservatismo político*”, Grupo editorial Norma, 2003; CARRINO, I. “*El Liberalismo económico en diez principios*, 2007 (<https://www.ivancarrino.com/el-liberalismo-economico-en-10-principios>).

beneficio empujan a la economía a un equilibrio óptimo que promueve el bienestar social sin que sea necesaria la intervención del Estado. Otro de los autores más influyentes del liberalismo económico en el siglo XX es el austriaco *Ludwig von Mises*, que sostiene que la intervención del Estado lleva a un resultado que no es natural para una sociedad y por ello, acaba siendo perjudicial para la sociedad pues introduce caos<sup>11</sup>.

Este planteamiento teórico se configura como la confluencia de un amplio espectro de políticas económicas, entre ellas la libertad de circulación de mercancías, pero siempre apoyándose en la economía de mercado y el respeto de la propiedad privada. Para ello defiende **la idea de equilibrio general de la oferta y la demanda**, marcado por el libre juego de las motivaciones individuales. En cuanto al tema que nos concierne, el liberalismo proclama ampliamente la limitación del poder gubernamental, ya que considera que la economía tiende a gestionarse naturalmente y por tanto no necesita incentivos públicos<sup>12</sup>. Así, el rol del Estado debería limitarse a garantizar el cumplimiento de los acuerdos y contratos establecidos libremente por las personas y empresas, asociándose al “*laissez faire, laissez passer*”, es decir, el Estado debería limitarse a “dejar hacer, dejar pasar”, ya que, el intervencionismo económico rompe el equilibrio natural de la oferta y demanda generando ineficiencia. Sus defensores argumentan que no deja de lado las consideraciones sociales, sino todo lo contrario, mejora la calidad de vida de todos los ciudadanos pues el libre comercio permite la aparición de economías de escala y la especialización creciente de los agentes económicos incrementando la eficiencia y la productividad.

Mucho más reciente en el tiempo, autores como *Mertens* y *Ravn*<sup>13</sup> consideran que los recortes sobre impuestos a la renta personal (como, por ejemplo, el IRPF) disparan inmediatamente el PIB, aunque provoquen una disminución de la recaudación tributaria, mientras que los recortes en los impuestos corporativos (como el Impuesto sobre Sociedades) generan un crecimiento a largo plazo y amplían la base impositiva incrementando el nivel de los ingresos. En particular, considera que un recorte del 1% en la tasa promedio del impuesto a la renta personal eleva el PIB real per cápita en un 1,4% en el primer trimestre y en un 1,8% después de tres trimestres; asimismo, un recorte de 1% en la tasa impositiva promedio sobre los ingresos corporativos (llámese Impuesto sobre Sociedades) eleva el PIB real per cápita en un 0,4% en el primer trimestre y en un 0,6% después de un año. En términos multiplicadores, según estos autores, el efecto del impuesto a las empresas sería mucho mayor que el efecto en los impuestos personales.

Por otro lado, resulta interesante mencionar la denominada curva de *A. Laffer*<sup>14</sup> que representa la relación entre los ingresos fiscales y los tipos impositivos aplicables, y muestra cómo varía la recaudación tributaria en función de los tipos de gravamen aplicables. En su curva, *Laffer* expresa que entre dos puntos donde la recaudación es igual a cero, habrá un tramo ascendente con niveles bajos de impuestos y otro descendente con niveles más altos donde habrá un máximo de recaudación, y tanto a la izquierda como a la derecha de este máximo la recaudación será menor que en el máximo. En otras palabras,

---

<sup>11</sup> También destacan QUESNAY, F., TURGOT, J., BASTIAT, F. o HAYEK, F. entre otros.

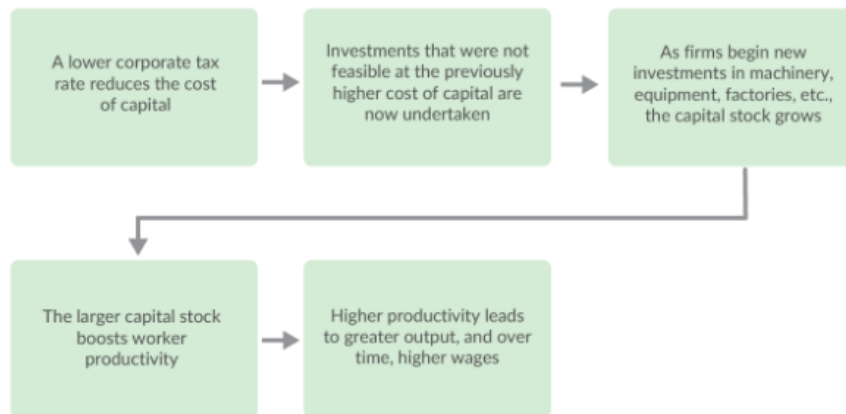
<sup>12</sup> Vid. <https://economipedia.com/definiciones/liberalismo-economico.html>

<sup>13</sup> Vid. MERTENS, K. & RAVN, M., “The Dynamic Effects of Personal and Corporate Income Tax Changes in the United States”, vol. 103, issue 4, 2013.

<sup>14</sup> Diseñada por *Arthur Laffer* a principios de la década de 1980.; también llamada curva de la felicidad fiscal.

cuando el tipo impositivo es suficientemente alto, si se sube aún más, los ingresos recaudados pueden terminar disminuyendo.

En este contexto, algunos economistas recientemente han puesto de relieve algunos casos como la reforma tributaria del presidente de Estados Unidos *Donald Trump* (2017) que bajó el Impuesto de Sociedades del 35% al 21%, provocando un incremento de la recaudación tributaria en torno al 12% y un crecimiento de la economía estadounidense del 2,3%, muy por encima del promedio del 1,9% registrado en los años de gobierno del presidente *Barack Obama*. Aunque las consecuencias todavía están siendo estudiadas, *Tax Foundation*<sup>15</sup> refleja el impacto en el siguiente esquema:



Cuadro 3.1 Beneficios en cadena de una rebaja del impuesto sobre sociedades. Fuente: Tax Foundation

La misma Fundación estima que con el recorte del tipo de gravamen del impuesto sobre sociedades, la economía estadounidense crecerá un 1,7%, los salarios se incrementarán en un 1,5%, y se generará 339.000 nuevos empleos indefinidos y a tiempo completo<sup>16</sup>. Por otra parte, este recorte conlleva acercarse a la media de los países de la OCDE como se aprecia en el siguiente gráfico:

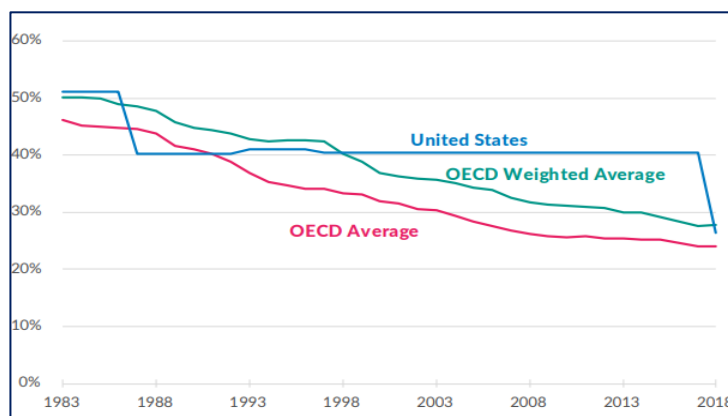


Gráfico 3.8. Comparativa de los efectos que conlleva un recorte de impuestos en los EE.UU. Fuente: Tax Foundation, 2018.

Algo similar ha sucedido en Canadá que ha bajado el Impuesto Federal sobre Sociedades del 28% al 15%, (9% a corporaciones privadas controladas por canadienses que soliciten

<sup>15</sup> Vid. <https://taxfoundation.org/benefits-of-a-corporate-tax-cut/>

<sup>16</sup> Vid. YORK, E. "The Benefits of Cutting the Corporate Income Tax Rate", Tax Foundation, Fiscal Fact núm. 606, 2018.

una deducción de negocio pequeño)<sup>17</sup>; reducción que ha permitido que se incrementen las inversiones, la productividad y la creación de empleo<sup>18</sup> situando a Canadá en el vigésimo país en el que se recomienda invertir de acuerdo con el ranking *Doing Business* del Banco Mundial<sup>19</sup>.

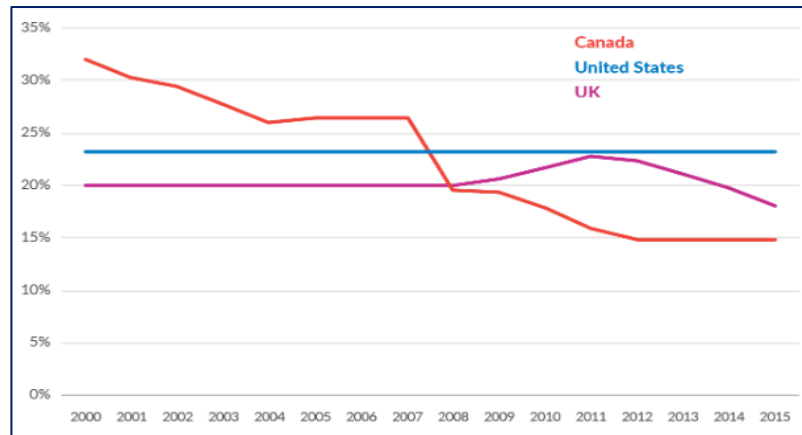


Gráfico 3.9. Opciones de inversión: Comparación de impuestos de las diversas potencias. Fuente: Tax Foundation, 2017.

Los recortes de impuestos corporativos atraen más inversión en activos tangibles e intangibles. Los inversores extranjeros son particularmente sensibles a estos impuestos y buscan que la carga tributaria sea escasa para poder incrementar la producción y contratar más trabajadores<sup>20</sup>. Algunos estudios sobre la variación de los impuestos corporativos en las provincias canadienses entre 1981 y 2014 han demostrado que, por cada dólar adicional de ingresos públicos recaudados gracias a un aumento en los tipos de los impuestos a la renta corporativa, los salarios agregados disminuyeron entre \$1,52 y \$ 3,85<sup>21</sup>.

A Corporate Rate Cut Would Boost Investment, Wages, and GDP			
Economic Changes Resulting from a Corporate Rate Cut			
	To OECD Average of 25%	To Current UK Rate of 20%	To Canadian Federal Rate of 15%
GDP	2.3%	3.3%	4.3%
\$GDP (\$ billions)	\$404	\$588	\$762
Capital Stock (equipment, structures, etc.)	6.7%	9.8%	12.8%
Wage rate	1.9%	2.8%	3.6%
Full-time Equivalent Jobs (in thousands)	425	613	786
Corporate Service Price of Capital	-5.8%	-8.3%	-10.6%

Tabla 3.1. Cambios económicos resultantes de la disminución del IS. Fuente: Tax Foundation, 2015.

<sup>17</sup> Vid. GOVERNMENT OF CANADA, *Corporation Income Tax (Federal rates)*. Disponible en: <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/tax/businesses/topics/corporations/corporation-tax-rates.html>

<sup>18</sup> Vid. EKINS, G. “Economic Growth and Cutting the Corporate Tax Rate”, 2017.

<sup>19</sup> Vid. <http://www.doingbusiness.org/en/data/exploreconomies/canada/paying-taxes>

<sup>20</sup> Vid. HODGE, S. “*The Economic Effects of Adopting the Corporate Tax Rates of the OECD, the UK, and Canada*”, Tax Fact núm. 477, 2015.

<sup>21</sup> Vid. BÉDARD, M. & ADAM, M. “*Canada’s Corporate Tax Cut Success: A Lesson for Americans*”, MEI, Economic Notes, 2018.

La experiencia canadiense entre 2001 y 2012 (momento en el que se baja significativamente el tipo de gravamen) corrobora todo lo anterior ya que los salarios canadienses a partir de esa fecha aumentaron más rápido que en toda la década precedente, y también lo hicieron en comparación con los salarios de otros países industrializados durante ese mismo período; a ello hay que añadir que otros estudios<sup>22</sup> también han puesto de manifiesto que los impuestos corporativos imponen el coste marginal más elevado (seguidos de los impuestos sobre la renta personal y los impuestos sobre la nómina).

En este último contexto, el trabajo más conocido es el de *Bev Dahlby*<sup>23</sup>, que ha estimado los costes impositivos marginales para Canadá con un resultado sorprendente: el coste marginal de los impuestos corporativos federales a la economía es de 1.45\$ y de los impuestos personales de 1.17\$ por cada dólar recaudado. A esto hay que añadir que el coste para la economía de los impuestos provinciales es aún mayor porque los incrementos tributarios causan una erosión mucho mayor en las bases tributarias provinciales: 3.62\$ y 8.61\$ para los impuestos corporativos en Quebec y Alberta, respectivamente; y 3.81\$ y 2.15\$ para los impuestos personales en Quebec y Ontario.

#### **4. EFECTOS SOBRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO**

A continuación, analizaremos los vínculos que existen entre impuestos y crecimiento económico, focalizando nuestro análisis en cuatro variables: capital, trabajo, consumo y medioambiente. Con esta finalidad, hemos utilizado el modelo REMS (*Rational Expectations Model of the Spanish Economy*)<sup>24</sup>, desarrollado de manera conjunta por el Ministerio de Hacienda y la Universidad de Valencia para efectuar simulaciones y evaluaciones de algunas políticas públicas, y así poder constatar si la relación inversa entre tipos de gravamen y recaudación tributaria planteada por *Laffer*<sup>25</sup> es un mito o una realidad. Veamos:

##### **4. 1. Consecuencias sobre el capital empresarial**

En España durante el periodo 1995-2014, el tipo impositivo sobre el capital rondó en torno al 29,3%, encontrándose por tanto en el tramo con pendiente positiva de la curva de *Laffer*. Por otro lado, según López Rodríguez y García Ciria<sup>26</sup> la imposición sobre el

---

<sup>22</sup> Vid. MINTZ, J. “An Agenda for Corporate Tax Reform in Canada”, *Canadian Council of Chiefs Executives*, 2015. Disponible: <https://scholar.google.es/citations?user=PxAy8gYAAAAAJ&hl=es&oi=sra>

<sup>23</sup> Vid. DAHLBY, B., (2012) “Reforming the Tax Mix in Canada” *The School of Public Policy Publications, Volume 5, issue 14*.

<sup>24</sup> Introducido por BOSCA, J.E., DOMÉNECH, R. y FERRI, J. en su trabajo “*Estructura fiscal, crecimiento económico y bienestar en España*”, Universidad de Valencia, BBVA Research, 2017.

<sup>25</sup> El economista *Arthur Laffer* diseñó una curva que explicaba la relación existente entre los ingresos fiscales y los tipos impositivos, mostrando cómo varía la recaudación fiscal al modificar estos últimos. *Laffer* considera que existen dos puntos extremos en dicha curva, donde la recaudación es igual a 0. Habrá además un tramo ascendente con niveles bajos de impuestos y otro descendente con niveles más altos donde se constata un máximo de recaudación, y tanto a la izquierda como a la derecha de este máximo la recaudación será menor que en el punto denominado como máximo absoluto. Vid. LAFFER, A. “*The Laffer Curve: Past, Present, and Future*”, *The Heritage Foundation*, 2004. Disponible en: <https://www.heritage.org/taxes/report/the-laffer-curve-past-present-and-future>

<sup>26</sup> Vid. LÓPEZ RODRÍGUEZ, D. y GARCÍA CIRIA, C. “Estructura impositiva en España en el contexto de la Unión Europea”, Banco de España, Documentos ocasionales núm. 1810, 2018.



capital es más elevada en España que en la media de la UE-28 (7,9% del PIB y 7% del PIB, respectivamente, en 2016), reduciendo en 0,9 puntos del PIB el diferencial de presión fiscal con la UE-28. Esta mayor contribución relativa en términos de recaudación sobre el PIB de la imposición sobre el capital en España coincide en cuantía con la observada en el promedio del período 2008-2016, si bien esta se encuentra por debajo de la mayor presión fiscal sobre el capital registrado en España durante la última fase del intenso ciclo inmobiliario de 2004 a 2007 (3,3 puntos del PIB superior en relación con la media de la UE-28).

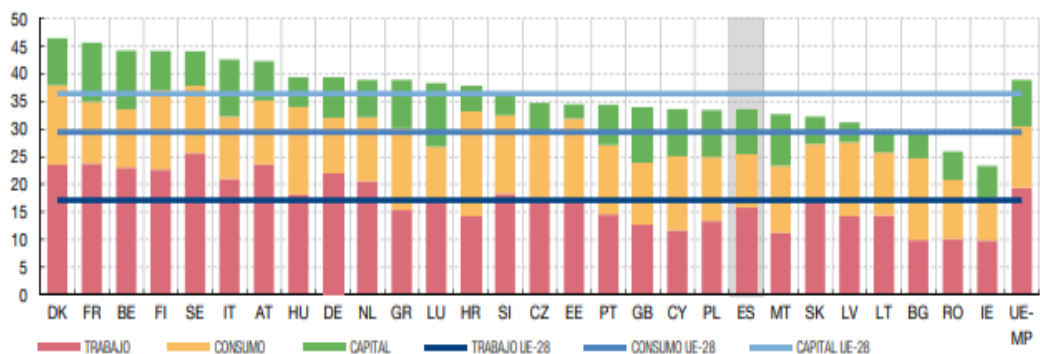


Gráfico 4.1. Clasificación funcional de los Impuestos: Recaudación en porcentaje del PIB. Fuente: Eurostat, 2017.

Si tomamos estos datos como punto de partida, encontramos que los ingresos tributarios podrían aumentar hasta un 6% si el tipo impositivo implícito sobre el capital aumentara en torno al 61%; ahora bien, si se produjeran esos cambios, se generaría un efecto negativo (contra-efecto) muy claro: el PIB disminuiría un 19,8% y los puestos de trabajo a tiempo completo un 4,5%. ¿Por qué? sencillamente debido el aumento del tipo impositivo sobre el capital incide negativamente sobre la inversión, la relación capital-trabajo y los salarios reales<sup>27</sup>.

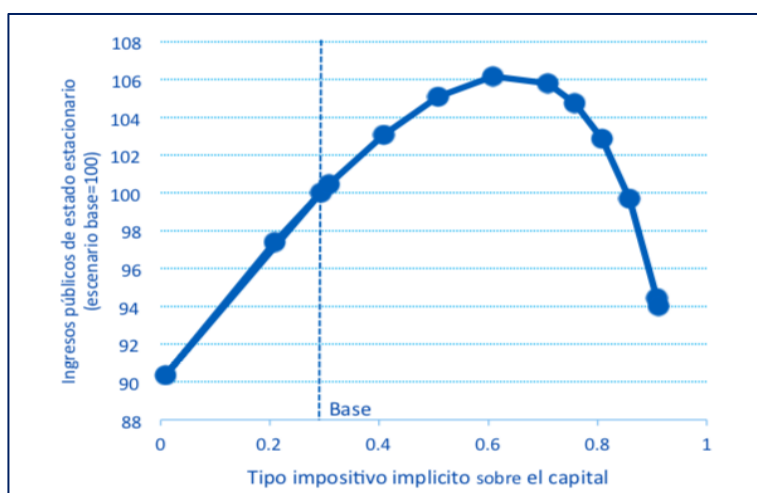


Gráfico 4.2. Curva de Laffer del tipo impositivo implícito sobre el capital. Base 100 para el tipo del 29,3%. Fuente: BOSCA, J.E., DOMÉNECH, R. y FERRI, J., 2017

Para obtener una perspectiva mucho más clara de la variable que estamos analizando, es preciso hacer referencia a los efectos en la inversión y el ahorro. Como sabemos, la

<sup>27</sup>Mencionado por BOSCA, J.E., DOMÉNECH, R. y FERRI, J. en su trabajo "Estructura fiscal, crecimiento económico y bienestar en España", Universidad de Valencia, BBVA Research, 2017.



*inversión* es uno de los principales motores de crecimiento económico; por ello resulta imprescindible mantener un ritmo constante de inversión en capital fijo: en 2018 la inversión en equipo ha crecido en torno al 7,8%.<sup>28</sup>, debido en parte al reajuste de los costes laborales unitarios<sup>29</sup>. También el *ahorro* es muy importante ya que constituye la base de la inversión, de modo tal que la acumulación de capital permite incrementar la productividad; por ello, la imposición sobre el ahorro es una medida contraproducente desde el punto de vista económico.

Siendo esto así, el ahorro puede gravarse por dos vías: como rendimientos y como “stock” o patrimonio; en este último caso, el establecimiento de un tipo impositivo fijo sobre el valor de un patrimonio --independientemente de si este genera rentas o no--, suele expresarse a través de tributos sobre la tenencia de un patrimonio o riqueza. Pues bien, en la actualidad, son muy pocos los países de la Unión Europea que gravan la riqueza. Según el Informe del Instituto para la Investigación Económica de la Universidad de Múnich hace un par de décadas más de la mitad de los países miembros de la OCDE tenían algún impuesto anual sobre la riqueza, sin embargo, progresivamente los han ido eliminando; actualmente, son muy pocos los países que mantienen este tipo de impuestos y su recaudación --según datos de 2015-- es relativamente modesta: 3.6% en Suiza, 0.3% en España, 1% en Noruega, 1.5% en Francia, y 2% en Luxemburgo<sup>30</sup>.

Aunque el aumento de la concentración de la riqueza ha crecido a lo largo del tiempo, estos impuestos no se han incrementado en la misma forma y por tanto esto ha supuesto un incremento de la desigualdad en los ingresos. Esto, sin embargo, no ha ocurrido en todos los países de la misma manera.

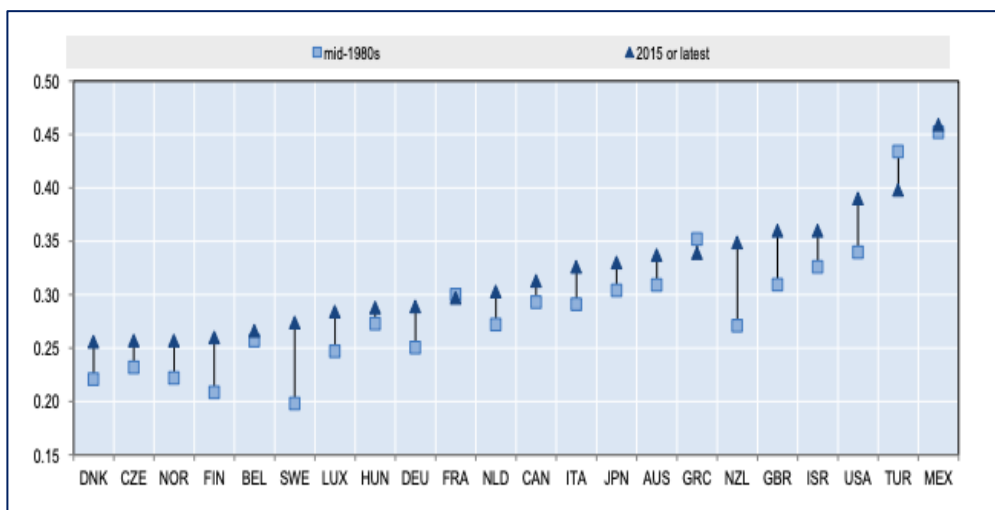


Gráfico 4.3. Ingresos disponibles Coeficientes de Gini 1980-2015  
Fuente: OECD Income distribution database

<sup>28</sup> Vid. INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS (2018), “Una contrarreforma laboral y una subida de impuestos directos acortarían la expansión” Informes de Coyuntura Económica.

<sup>29</sup> Vid. <https://empresas.bankinter.com/www2/empresas/es/inversiones>

<sup>30</sup> Vid. INSTITUTE FOR ECONOMIC RESEARCH AT THE UNIVERSITY OF MÜNICH, “Wealth Taxation”, Ifo Dice Report núm. 2, vol. 16, 2018.

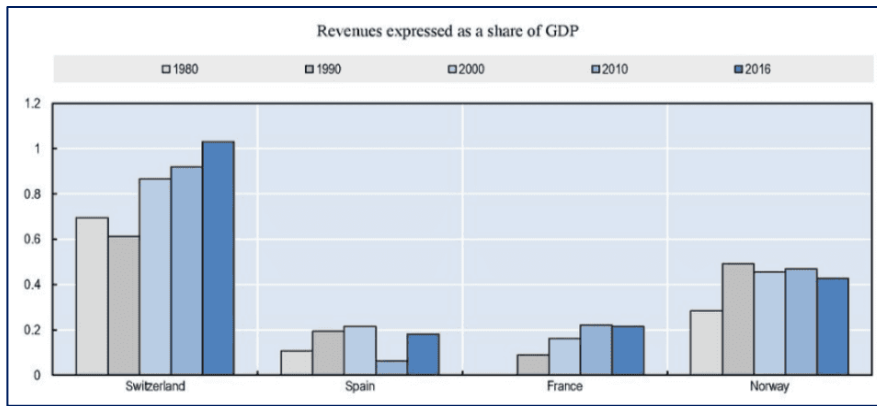


Gráfico 4.5. Ingresos derivados de los impuestos sobre la riqueza en Francia, Noruega, España y Suiza en años diferentes. Ingresos expresados como un porcentaje del PIB. Fuente: OCDE *Revenue Statistics*, 2017.

Por otro lado, existen ciertos matices en cuanto al funcionamiento de este tipo de impuestos en los países que todavía los exigen. Así, en el caso suizo, el impuesto sobre la riqueza actúa como sustituto de la imposición sobre rentas de capital, y en el caso noruego, el impuesto sobre el patrimonio reemplaza al impuesto sobre sucesiones. Tan sólo Francia y España mantienen una posición asfixiante sobre el ahorro.

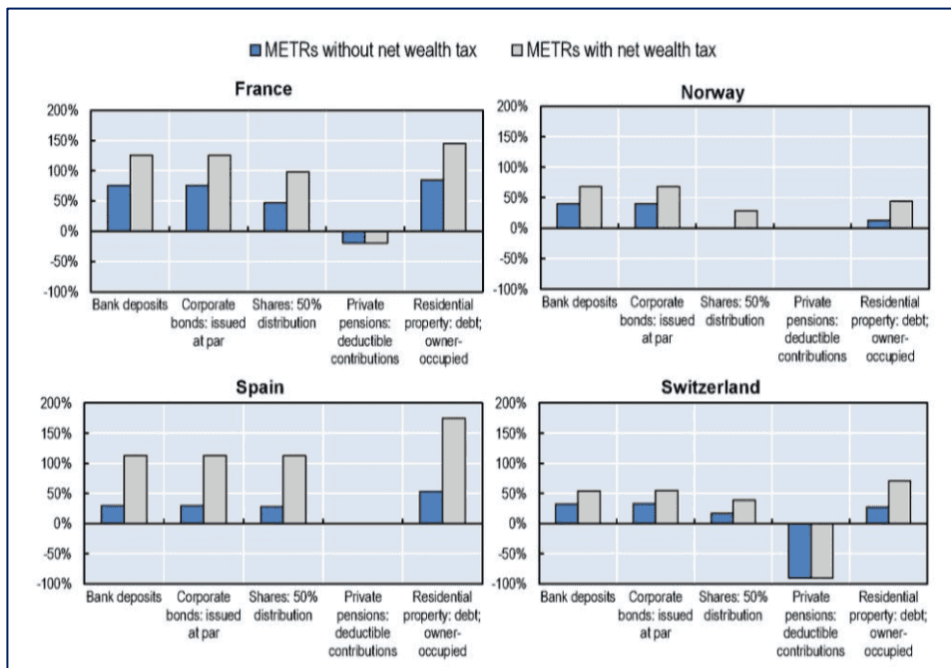


Gráfico 4.6. Tasa impositiva marginal efectiva con y sin impuestos sobre la riqueza en distintos escenarios. Fuente: OCDE *Taxation of Household Savings*, 2018.

Como se puede apreciar, España cuenta con uno de los Sistemas tributarios que hace más difícil la propensión al ahorro, sea a través del impuesto sobre las rentas de capital, del impuesto sobre patrimonio, o del impuesto sobre sucesiones.

## 4.2. Consecuencias sobre el empleo.

En este apartado analizamos cómo afectaría un cambio en el tipo impositivo que recae sobre los rendimientos del trabajo; para ello tomaremos como punto de partida la simulación efectuada por Boscá, Doménech y Ferri<sup>31</sup>. Pues bien, simulando la respuesta de los ingresos públicos a la variación del tipo impositivo implícito sobre el trabajo observamos un tramo de pendiente positiva de la curva de *Laffer*, con una elasticidad de los ingresos públicos a las cotizaciones sociales del 0,12% y una elasticidad de los ingresos al resto de los impuestos al trabajo del 0,14%. Esto significa que los ingresos públicos podrían aumentar hasta un 29% si el tipo impositivo aumentara al nivel máximo, pasando del 25,1% actual al 57,5%.

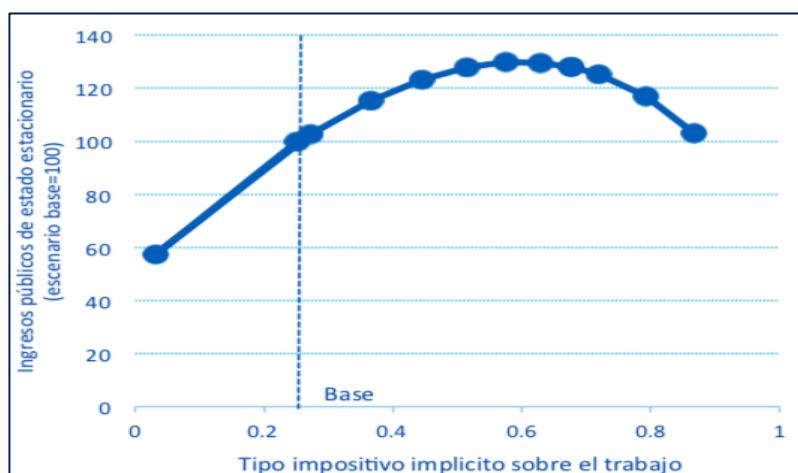


Gráfico 4.7. Curva de *Laffer* del tipo impositivo implícito sobre el trabajo. Base 100, tipo del 25,1%.  
Fuente: Instituto de Estudios Económicos.

Si esto sucediera, el PIB disminuiría drásticamente un 31,1%, contrayéndose el empleo hasta un 29%. Ello incidiría también, de modo muy negativo, sobre la inversión privada y sobre el nivel de empleo ya que los salarios reales netos disminuirían en torno a un 20%.

España se sitúa entre los países que tienen los impuestos al trabajo más altos. Diferentes fuentes bibliográficas<sup>32</sup> consideran que lo recomendable sería bajar este tipo de tributos; así, una disminución del tipo impositivo provocaría un aumento de las rentas, el consumo, y la producción. Se incrementaría la recaudación, mejorando los niveles de creación de empleo ya que las empresas tendrían mayor remanente. Según Hernández de Cos y López Rodríguez la imposición sobre el trabajo es la principal fuente de ingresos de la UE, alcanzando el 17,2% del PIB en la media de la UE27 en 2012 y superando el 47% de la recaudación total. En el caso de España este tipo de imposición aporta un porcentaje similar (alrededor del 17% del PIB) y representa el 53% de la recaudación total, aunque su composición presenta rasgos diferenciales. En concreto, la imposición sobre el trabajo

<sup>31</sup>Vid. BOSCA, J.E., DOMÉNECH, R. y FERRI, J. "Estructura fiscal, crecimiento económico y bienestar en España", Universidad de Valencia, BBVA Research, 2017.

<sup>32</sup> Vid. KALYVA, A., PRINCEN, S., LEODOLTER, A. y ASTARITA, C., "Labour taxation & inclusive growth" European Commission, 2018. También vid. INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS "Una contrarreforma laboral y una subida de impuestos directos acortarían la expansión", 2018.

a cargo de las empresas es superior en 1,5 puntos de PIB, mientras que la que recae sobre los trabajadores se sitúa 1,8 puntos por debajo de la misma<sup>33</sup>.

La Comisión Europea ha venido señalando en numerosos informes la importancia del impuesto sobre el trabajo<sup>34</sup> ya que «la estructura fiscal en la mayoría de los Estados Miembros de la UE tiende a inclinarse hacia los impuestos laborales. En muchos Estados Miembros, los impuestos laborales desempeñan un papel determinante como instrumento de recaudación de ingresos (...) un alto nivel de beneficios sociales requiere los ingresos necesarios para financiarlos». También hace hincapié en que este tipo de impuestos se pueden convertir en un arma letal a la hora de fomentar el dinamismo del mercado laboral: «una estructura fiscal que depende en gran medida de los impuestos laborales puede deprimir el crecimiento económico y el empleo. Los impuestos laborales elevados son un claro impedimento para un funcionamiento eficiente (...) y van en contra del objetivo de impulsar la actividad económica y aumentar el empleo». Considera que «la reducción de los impuestos laborales tiene el potencial de respaldar el consumo, estimular la oferta laboral y crear incentivos laborales para las personas de bajos ingresos, así como para mejorar la rentabilidad y la competitividad de los costos de las empresas. Por lo tanto, debería aumentar la demanda, el crecimiento y apoyar la creación de empleo, y contribuir al buen funcionamiento de la Unión Económica y Monetaria»<sup>35</sup>.

El estudio de la Comisión Europea ya mencionado presta especial atención al sector de la población al que dichos impuestos afectan<sup>36</sup>. Así, «el impacto negativo de los altos impuestos laborales es particularmente pronunciado para los grupos vulnerables, es decir, los grupos con una oferta y demanda laboral más elástica. Algunos grupos dentro de la población, como los de bajos ingresos y de segundo ingreso, son más receptivos a los cambios en los salarios después de impuestos. Por lo tanto, es esencial tener un enfoque especial en esos segmentos del mercado laboral e identificar para cuál de estos grupos la tributación laboral está diseñada de tal manera que desalienta a esos grupos a trabajar y contribuye a un mercado laboral de bajo rendimiento. Dirigirse a los grupos más vulnerables puede maximizar el efecto sobre el empleo de las reducciones de impuestos laborales. En los niveles de ingresos más altos, los efectos negativos de la alta tributación laboral son mucho menos relevantes, ya que la elasticidad de la demanda tiende a ser menor y el costo fijo de participación en el mercado laboral se vuelve comparativamente más bajo».

Por otra parte, hace ya algunos años un Informe elaborado para la Comisión Europea<sup>37</sup>, analizó los efectos sobre el mercado de trabajo de las reformas tributarias implementadas en una treintena de países europeos durante los años 1990-2008. Se repasaron los cambios que tuvieron lugar en el impuesto a la renta personal, así como las reformas a la

---

<sup>33</sup> Vid. HERNÁNDEZ DE COS, P. y LÓPEZ RODRÍGUEZ, D. “Estructura impositiva y capacidad recaudatoria en España: un análisis comparado con la Unión Europea”, Banco de España, documentos ocasionales núm. 1406, 2014.

<sup>34</sup> Vid. EUROPEAN COMMISSION, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, “Labour taxation and inclusive growth”, Discussion Paper 084, July 2018, pág. 5.

<sup>35</sup> Vid. EUROPEAN COMMISSION, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, “Labour taxation and inclusive growth”, Discussion Paper 084, July 2018, pág. 6.

<sup>36</sup> Vid. EUROPEAN COMMISSION, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, “Labour taxation and inclusive growth”, Discussion Paper 084, July 2018, pág. 6.

<sup>37</sup> Vid. UNIVERSITA BOCCONI, Centre for Research on the Public Sector, “The role and impact of labour taxation policies”, Milan, 2011.

Seguridad Social. El análisis empírico<sup>38</sup> se concentró en las reformas destinadas a disminuir la tributación de la renta personal y la Seguridad Social, y sus conclusiones fueron las siguientes: (1) La política tributaria juega un rol limitado en la determinación de los resultados del mercado laboral (ocupación, desempleo, inactividad y horas trabajadas); (2) Las reformas tributarias deberían coordinarse con otras herramientas de política pública; y, (3) Con el fin de registrar algún impacto sobre el mercado de trabajo, las políticas tributarias no deberían tener carácter general, sino que deberían focalizarse en grupos particulares de trabajadores.

### 4.3. Consecuencias sobre el consumo.

El consumo privado en España se encuentra en continuo crecimiento, a pesar de tener períodos de cierto estancamiento; durante 2018, el consumo privado creció en torno al 2,4%, en tanto que el consumo público aumentó un 2,1%. Como quiera que los impuestos al consumo se centran, básicamente, en el IVA (*ad valorem*) y en los impuestos especiales (carburantes, tabaco, alcohol, etc.), según las simulaciones efectuadas por Bosca, Doménch y Ferri, el tipo impositivo sobre el consumo se encontraría en el tramo de pendiente positiva de la curva de *Laffer*, con una elasticidad de ingresos del 17%, considerablemente alta si la comparamos con el resto. Es por eso, que los efectos de un aumento del tipo impositivo implícito del consumo sobre el PIB y el empleo son menores en comparación con los impuestos sobre el capital y el trabajo, a la hora de mejorar los niveles de recaudación. En todo caso, se observa la misma correlación negativa entre el aumento de la recaudación fiscal y el PIB y el empleo, como resultado de un mayor tipo impositivo sobre el consumo.

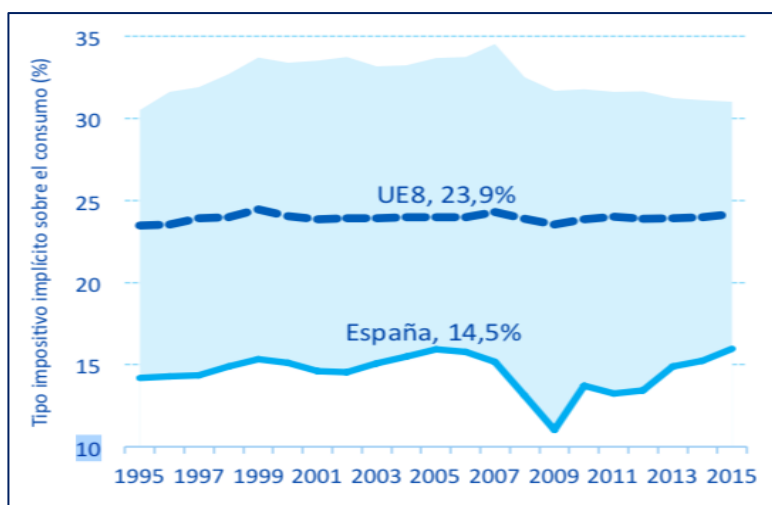


Gráfico 4.8. Tipos impositivos implícitos sobre el consumo. (1995-2015)  
Fuente: José E. Boscá, R. Doménch y J. Ferri (2017)

Actualmente la fortaleza de la demanda nacional (no hablamos solo de empresas, sino también de particulares) ha provocado que el consumo se sitúe de nuevo en cifras prometedoras, de manera tal que en 2018 la recaudación por IVA ha sido de 70.177 millones de euros<sup>39</sup>, cifra superior a la obtenida en 2007, esto es, en plena burbuja

<sup>38</sup> Vid. UNIVERSITA BOCCONI, Centre for Research on the Public Sector, “*The role and impact of labour taxation policies*”, Milan, 2011, pág. 246.

<sup>39</sup> Vid. Agencia Estatal de la Administración Tributaria. Datos disponibles en el siguiente enlace: [https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/La\\_Agencia\\_Tributaria/Memorias\\_y\\_estadisticas\\_tributarias/Estadisticas/Recaudacion\\_tributaria/Informes\\_anuales\\_de\\_Recaudacion\\_Tributaria/\\_Ayuda\\_Ejercicio\\_2018/4\\_\\_El\\_Impuesto\\_sobre\\_el\\_Valor\\_Anadido/4\\_\\_El\\_Impuesto\\_sobre\\_el\\_Valor\\_Anadido.htm](https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/La_Agencia_Tributaria/Memorias_y_estadisticas_tributarias/Estadisticas/Recaudacion_tributaria/Informes_anuales_de_Recaudacion_Tributaria/_Ayuda_Ejercicio_2018/4__El_Impuesto_sobre_el_Valor_Anadido/4__El_Impuesto_sobre_el_Valor_Anadido.htm)

inmobiliaria. Pese a ello, debemos tener en cuenta una serie de desafíos futuros que podrían incidir de manera importante en nuestra economía.

El consumo de servicios digitales hoy en día se proclama gran vencedor en términos de crecimiento. Esto no ha pasado desapercibido por parte de los gobiernos, los cuales están tratando de gestar posibles propuestas futuras con el fin de gravar dichas actividades, mediante el impuesto sobre servicios digitales (ISD). A continuación, estudiaremos algunos de los posibles efectos que esto podría tener sobre nuestra economía:

	 Anteproyecto de ley España	 Propuesta de Directiva UE
Entrada en vigor	2019	2021 (La trasposición debe hacerse antes del 31 de diciembre de 2019)
Tipo	3%	3%
Ingresos gravados	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicios de publicidad en línea</li> <li>• Servicios de intermediación en línea</li> <li>• Intermediación de datos de usuarios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicios de publicidad en línea</li> <li>• Servicios de intermediación en línea</li> <li>• Intermediación de datos de usuarios</li> </ul>
Umbral global	750 millones de euros	750 millones de euros
Umbral interno	3 millones de euros de ingresos gravados obtenidos en España. Los umbrales se tienen en cuenta a nivel de grupo, si el grupo supera el umbral todas las entidades están sujetas en la medida en que realicen el hecho imponible.	50 millones de euros en la UE.
Operaciones intragrupo	Sí están gravadas. La base imponible será su valor de mercado.	No están gravadas.
Recaudación prevista	<b>1.200 millones de euros anuales.</b>	5.000 millones de euros anuales en toda la UE, <b>546 millones en España.</b>

Tabla 4.1. Comparativa premisas del proyecto IDSD en España vs. Europa. Fuente: PriceWaterhouseCoopers S. L., 2019.

La propuesta europea pretende incrementar la recaudación en 5.000 millones de euros, en tanto que la recaudación prevista por el Gobierno español se cifra en torno a 1.200 millones de euros anuales. Ahora bien, si consideramos las estimaciones de la Comisión Europea y el porcentaje que representa España en el mercado digital europeo (9,1%), la recaudación en el caso español sería según Bruselas de 546 millones de euros. Como se advierte, existe una variación muy importante entre ambas estimaciones.

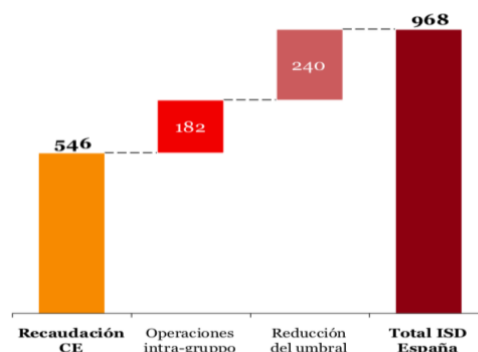


Gráfico 4.9. Posible recaudación por el IDSD en España (millones de €) Fuente: PriceWaterhouseCoopers S.L., 2019.

Teniendo en cuenta la estructura empresarial de nuestro país, sabemos que su efecto será soportado sobre todo por las PYMES que usan plataformas digitales, provocando que regresen al canal offline, se incremente el coste de venta y en ocasiones abandonen

aquellas herramientas necesarias para digitalizar, modernizar y publicitar su negocio, lo que podría provocar una reducción de la productividad y competitividad. Por otra parte, los consumidores sufrirán una serie de consecuencias, provocando una reducción de su bienestar debido a que, el coste de ciertos productos se vería incrementado tendrán posiblemente menos opciones en cuanto al uso de canales digitales y, en última instancia, sufrirían la ralentización de la digitalización de nuestra economía.

Se ha estimado que el efecto sobre el beneficio de las empresas españolas tendrá un impacto económico negativo de entre 586 y 662 millones de euros sobre el PIB. A medio plazo se ralentizaría el proceso de digitalización de las empresas españolas, mermando nuestra economía en términos de productividad, innovación, emprendimiento, y competitividad.

El impacto económico del impuesto se podrá medir directamente sobre el comercio electrónico, el bienestar de los usuarios y la digitalización de la economía. En concreto, prevén una serie de efectos limitantes a la hora de implantar el impuesto, tanto en lo inmediato como a largo plazo. Veamos:

### **Efectos short-run:**

Traslado del impuesto a los precios ya que serán las pequeñas y medianas empresas junto con los consumidores finales los que realmente soporten el peso de este nuevo tributo, debido a los finos márgenes operativos con los que cuentan las plataformas online (muchas veces menores al 5%). Como podemos observar en el siguiente gráfico, el coste para las empresas del sector tecnológico será mayor, desplazando la curva de la oferta (S) hacia la izquierda (S'), una parte del aumento del precio será asumida por los consumidores (2) y la otra por las empresas (3). El peso soportado por vendedores o compradores será determinado por la elasticidad-precio de la demanda. A su vez, el incremento del precio producirá una disminución de cantidad demanda (ley de la oferta y la demanda).

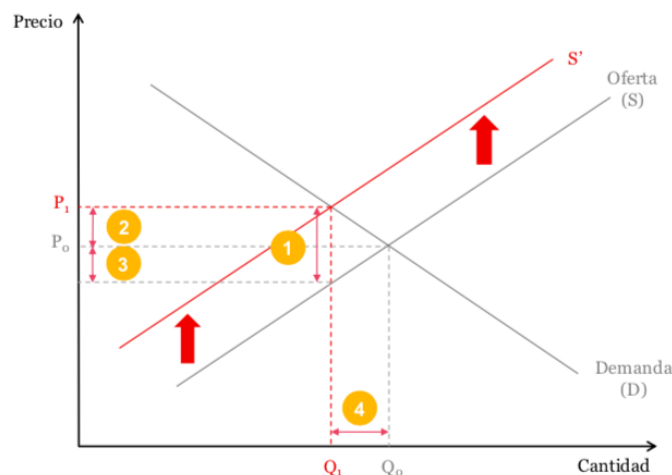


Gráfico 4.10. Funcionamiento ley de oferta y demanda en el ámbito del impuesto IDSD.

Fuente: Informe PriceWaterhouseCoopers S.L., 2019.

La serie de hechos anteriormente descritos tendrán grandes consecuencias sobre la facturación, provocando una significativa disminución.



A efectos de consumidores y empresas, la introducción del impuesto provocaría un descenso del bienestar, fruto del coste adicional que tendrían que pagar por los productos y servicios. Los vendedores notarían por su parte el decrecimiento de su facturación - a pesar del aumento de precio – ya que el volumen vendido sería mucho menor y los costes de la actividad se incrementarían. En otras palabras, la recaudación del IVA descendería y el PIB se reduciría considerablemente.

### ***Efectos long-run:***

Entre los efectos a largo plazo destaca principalmente la distorsión de empresas digitalizadas frente a empresas tradicionales. Las PYMES que hacen uso de este tipo de plataformas tendrán que afrontar el IDSD cuando exporten (más o menos la mitad del impuesto) y vendan en el mercado nacional (pagando el impuesto completo). Ello provocará la menor digitalización en este tipo de empresas, y una productividad/emprendimiento más baja. Hay que tener en cuenta que existe una correlación positiva entre digitalización empresarial y crecimiento económico del país.

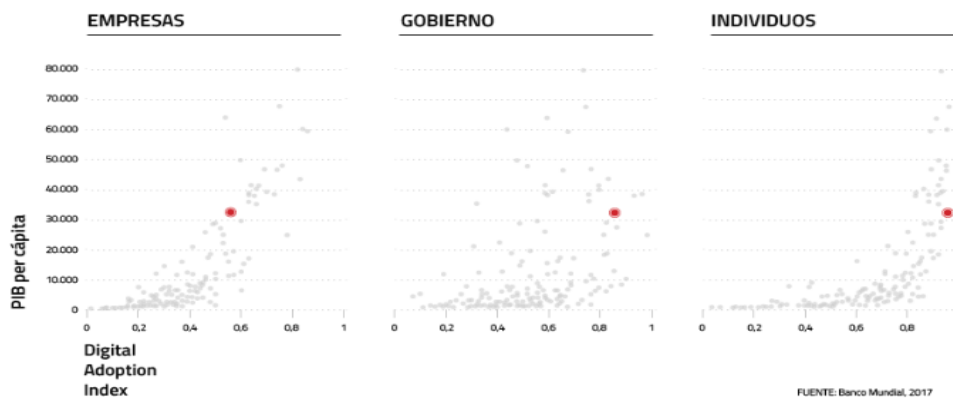


Gráfico 4.11. Correlación Desarrollo Económico Vs. Nivel de Digitalización en España.  
Fuente: Banco Mundial (2017)

La digitalización está totalmente relacionada con la productividad; por tanto, si la digitalización de nuestro país disminuyera, entraríamos en dificultades, debido a la brecha existente con otros países europeos. Las PYMES son menos productivas que las empresas más grandes, ya que no pueden beneficiarse de economías de escala, siendo esta una de las principales debilidades que arrastra la economía española. La digitalización permite un incremento en la productividad a través de mejoras de eficiencia y reducción de costes, ayudando al crecimiento de nuestras PYMES.

Según algunas consultoras internacionales «un incremento del 10% en el índice de digitalización de un país supone un crecimiento del 0,75% del PIB per cápita y reduce en 1,02 puntos porcentuales de la tasa de desempleo. El nuevo impuesto sobre servicios digitales, al lastrar el necesario proceso de digitalización, impedirá estos potenciales beneficios que las tecnologías digitales pueden proporcionar a España en términos de productividad»<sup>40</sup>.

<sup>40</sup> Vid. PRICE WATERHOUSE COOPERS, “Impacto de un impuesto sobre los servicios digitales en la economía española”, 2019.

#### 4.4. Consecuencias sobre el medioambiente.

Estamos acostumbrados a escuchar que los impuestos se recaudan con la finalidad de financiar el gasto público, esto es, una serie de bienes y servicios facilitados por el Estado; sin embargo, el tributo también puede establecerse para la consecución de fines de carácter social o político. Como reza el artículo 2 de la Ley General Tributaria «los tributos, además de ser medios para obtener los recursos necesarios para el sostenimiento de los gastos públicos, podrán servir como instrumentos de la política económica general y atender a la realización de los principios y fines contenidos en la Constitución».

En este contexto como señala Muñoz Villareal<sup>41</sup> «la fiscalidad ambiental debe ser comprendida dentro de un movimiento de pensamiento tendente a la introducción del componente económico para la protección de los recursos naturales. El objetivo es preservar el medio, para lo cual existen distintos caminos. Básicamente, podemos hablar de dos: por un lado, prevenir el perjuicio ambiental; por el otro, restaurar, los perjuicios ambientales ya producidos. La fiscalidad ambiental, ante estas técnicas permite la realización de dos funciones: incentivar aquellos comportamientos respetuosos con el medio y así prevenir la degradación ambiental, y redistribuir los costes de la política ambiental entre los sujetos provocadores de los mismos».

Los valores o principios por los que es redirigida la finalidad típica del impuesto han de ser merecedores de ello, y es lo que ocurre con la protección del medio ambiente (extrafiscalidad medioambiental). Pues bien, los tributos medioambientales realizan una internalización de costes sociales negativos; esto quiere decir que, si un agente individual causa efectos adversos a la naturaleza, y afecta negativamente al resto de agentes, terminará pagando su coste (“el que contamina, paga”). Si nos fijamos en la siguiente imagen obtenida según datos reportados por el INE, más de la mitad del impuesto suele recaer en los hogares.

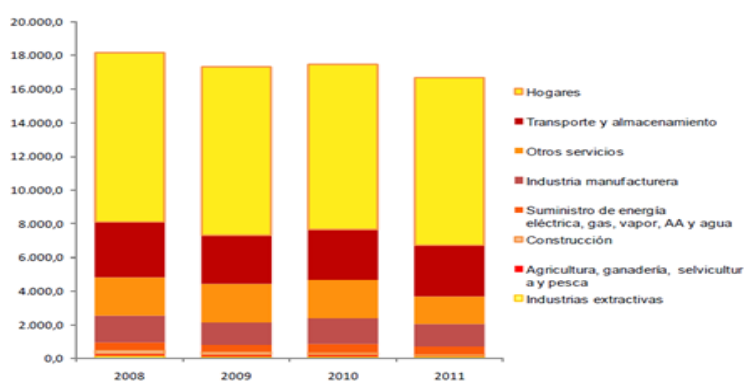


Gráfico 4.12. Recaudación impuestos ambientales por sectores en España (2008-2011). Fuente: Bankinter. Elaboración a partir de datos del INE, 2011

A lo que se aspira con este tipo de medidas es a mantener la contaminación dentro de unos límites. No se busca la erradicación total de las actividades nocivas y contaminantes, ya que sería entonces más efectiva la puesta en marcha de otras tácticas. Ahora bien, el impuesto al medioambiente es un concepto que engloba una serie de impuestos especiales cuya finalidad extrafiscal es la protección del medio ambiente (entre

<sup>41</sup> Vid. MUÑOZ VILLAREAL, A., “Fiscalidad y Medioambiente: Estado de la Cuestión”, Anuario Jurídico y Económico Escorialense, 2013.

ellos los que recaen sobre hidrocarburos, electricidad y determinados medios de transporte) y en su mayor parte son de carácter indirecto. Posee un elevado potencial recaudatorio y escasa resistencia al pago al tratarse de bienes de consumo inelástico<sup>42</sup>.

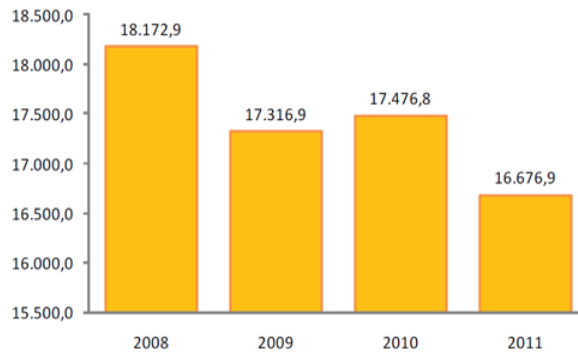


Gráfico 4.13. Total Impuestos Ambientales (millones de €) Fuente: Bankinter. Elaboración a partir de datos del INE, 2011

También hay que indicar que, muchas veces, los tributos de carácter general albergan medidas concretas destinadas a la protección del medio ambiente, mediante deducciones, desgravaciones, o tipos reducidos, que se consideran elementos tributarios ambientales. Entre los impuestos, los más adecuados para la protección del medioambiente son los que recaen sobre las emisiones, cuya gestión es ardua ya que requiere la medición de las emisiones contaminantes con el fin de definir el daño ocasionado y así establecer un tipo de gravamen adaptado a ese hecho. Además, como se puede apreciar en el siguiente gráfico, aunque los impuestos ambientales gravan esencialmente al sector energético, seguido de los impuestos sobre el transporte, apenas se aplican sobre la contaminación; ello ha provocado que se cuestione si este tipo de impuestos realmente tienen carácter extrafiscal, o si se trata, por el contrario, de tributos meramente recaudatorios.

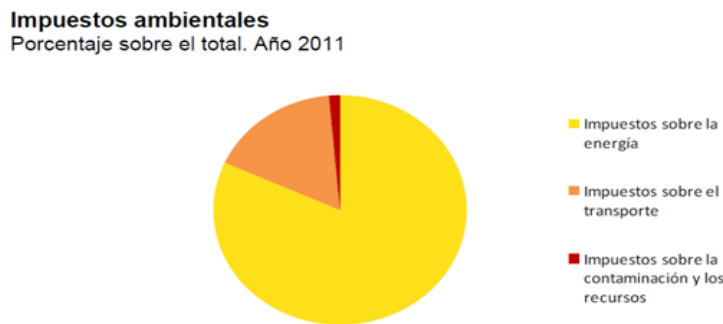


Gráfico 4.14. Impuestos ambientales por sectores. Porcentaje sobre el total (Año 2011) Fuente: Bankinter. Elaboración a partir de datos del INE, 2011

Mientras que unos mayores impuestos laborales dificultan el crecimiento, los impuestos recurrentes a la propiedad, los impuestos al consumo y los impuestos ambientales se consideran menos perjudiciales para el crecimiento. Sobre la base de un análisis

<sup>42</sup> Vid. MUÑOZ VILLAREAL, A., "Fiscalidad y Medioambiente: Estado de la Cuestión", Anuario Jurídico y Económico Escorialense, 2013.

econométrico que investiga el efecto de la estructura tributaria en el PIB a largo plazo, la OCDE propuso una clasificación de instrumentos tributarios para el crecimiento<sup>43</sup>

Los impuestos a la propiedad, en particular los impuestos recurrentes sobre bienes inmuebles se clasifican como los menos distorsionadores del crecimiento, seguidos de los impuestos al consumo, incluidos los impuestos ambientales. Los impuestos sobre la renta fueron identificados por tener los efectos más negativos sobre el crecimiento económico.

La reducción de la carga fiscal sobre el trabajo tiene el potencial de impulsar el crecimiento y apoyar el empleo como consecuencia de las tasas impositivas marginales más bajas sobre el ingreso laboral, lo que implica mayores incentivos para trabajar. Los mayores impuestos al consumo (por ejemplo, mayores tasas de IVA) a menudo se asocian con una menor progresividad y una mayor desigualdad. En lo que respecta a la tributación ambiental, un cambio de impuestos del trabajo al medioambiente apoya el crecimiento, entre otras cosas, a través de los canales para aumentar el nivel de productividad de los recursos y mejora la innovación<sup>44</sup>.

## 5. INTERNACIONALIZACIÓN.

La OCDE considera que el continuo crecimiento de los ingresos públicos tiene su origen, fundamentalmente, en la recaudación que procede de los impuestos al consumo y del impuesto sobre sociedades<sup>45</sup>. Según sus estudios, la proporción promedio de impuestos de la OCDE sobre el PIB aumentó ligeramente en 2017, a 34.2%, en comparación con el 34% de 2016. Así, el promedio tributario es ahora más alto que en cualquier punto anterior, incluyendo sus máximos previos de 33.8% en 2000 y de 33.6% en 2007.

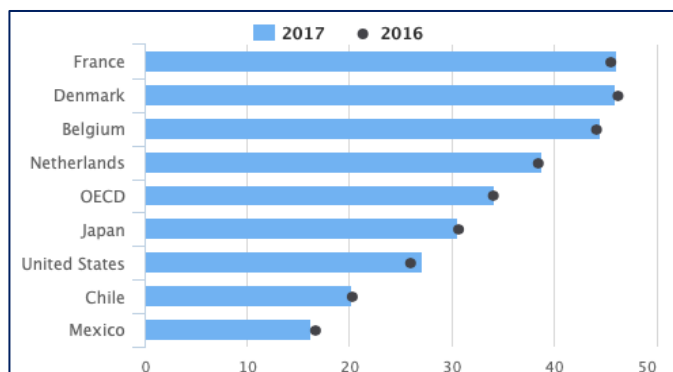


Gráfico 5.1. La recaudación de impuestos en países de la OCDE. Impuestos calculados como un % sobre el PIB en países seleccionados de la OCDE (Datos preliminares de 2017) Fuente: OCDE (2018), Revenue Statistics 2018.

Estos estudios ponen de manifiesto un aumento en la incidencia tributaria sobre el PIB en 19 de los 34 países de la OCDE, en tanto que dicha incidencia se redujo en los 15 países restantes. El efecto de los impuestos sobre el PIB de los países miembros dicha Organización es ahora más alto (en 21 países) que, en el contexto previo a la crisis

<sup>43</sup> Vid. ARNOLD, J. M.; BRYNS, B., JOHANSSON, A., SCHWELLNUS, C., y VARTIA, L. "Tax Policy for Economic Recovery and Growth", Economic Journal, 2011.

<sup>44</sup> Vid. KALYVA, A., PRINCEN, S., LEODOLTER, A. y ASTARITA, C., "Labour taxation & inclusive growth" European Commission, 2018.

<sup>45</sup> Vid. ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO, "Revenue Statistics 2018: Tax Revenue Trends in the OECD", Paris, 2018.

económica en 21 países, y en los últimos diez años tan sólo ocho países (Canadá, Estonia, Hungría, Irlanda, Lituania, Noruega, Eslovenia y Suecia) los han reducido.

Durante 2018 la tendencia del impuesto sobre el consumo ha sido relevante ya que dichos ingresos continúan siendo la fuente más importante de los ingresos de los países miembros de la OCDE, y ahora ha alcanzado un máximo histórico, 6,8% del PIB, que supone el 20,2% del conjunto de ingresos fiscales. Después de experimentar una tendencia alcista (a consecuencia de la crisis económica), los tipos de gravamen estándar del IVA se estabilizaron (con un promedio de 19.3% en 2014) y se han mantenido desde entonces. Diez países tienen ahora un tipo de gravamen en el IVA superior al 22% dos países (Grecia y Luxemburgo) acaban de incrementarlo (2015) y otros dos (Islandia e Israel) lo han reducido recientemente (2018).

Como los países ya no pueden seguir incrementando el tipo de gravamen del IVA, ahora están intentando implementar muchas más medidas para ampliar la base imponible de este tributo y así incrementar la recaudación. Esto incluye eliminar los bienes y servicios que se benefician de los tipos reducidos, limitar su alcance y frenar algunas exenciones. Un número creciente de autoridades fiscales está considerando adoptar medidas que permitan enfrentar los desafíos de cobrar el IVA tratándose de adquisiciones de bienes y prestaciones de servicios de carácter digital.

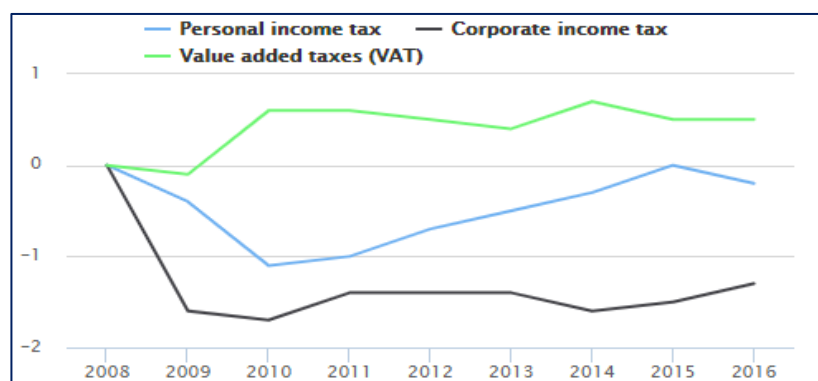


Gráfico 5.2. El IS se recupera, los impuestos sobre la Renta Personal disminuyen y el IVA se estabiliza. Porcentaje acumulado desde 2008 (Media de la OCDE, % del total de ingresos impositivos) Fuente: Revenue Statistics: 1965-2017. OCDE, 2018.

Destaca la convergencia continua en la OCDE hacia niveles impositivos más altos, con una dependencia mucho mayor del impuesto sobre sociedades, el IVA, y las contribuciones a la Seguridad Social, además de un ligero cambio a la baja en los impuestos sobre la renta personal. En todo caso, los ingresos que proceden del impuesto sobre sociedades siguen siendo más bajos que en 2007 (11.1% de los ingresos totales), pero más altos que en los últimos diez años (8.7%). Por otro lado, entre 2015 y 2016, los ingresos por los impuestos sobre la renta personal disminuyeron del 24,1% al 23,8% de los ingresos fiscales totales.

En 2017, el mayor incremento de la recaudación tributaria se produjo en Israel (1,4 puntos porcentuales, debido a las reformas fiscales que aumentaron los ingresos de los impuestos sobre los ingresos) y en Estados Unidos (1,3 puntos porcentuales, debido entre otras cosas, al impuesto único de repatriación sobre las ganancias extranjeras). Diecinueve países tuvieron incrementos, pero ningún otro país tuvo un aumento de más de un punto porcentual. También señalar que en 2016 diez países de la OCDE redujeron su proporción de impuestos en relación al PIB, siendo Austria y Bélgica los países más afectados.

Al margen de todo lo anterior, uno de los grandes debates actuales gira en torno al modo en que los países desarrollados pueden paliar el enorme déficit público en el que han incurrido desde que se inició la crisis económica, entre ellos, España y Francia. La principal cuestión de este debate se centra en decidir si la mejor manera de reducir ese déficit pasa por aumentar los impuestos, entre ellos, el IVA o el Impuesto sobre Sociedades.

La predilección durante los últimos años del gobierno de España ha estado centrada en una tendencia al alza de los impuestos, del mismo modo que lo han hecho otros países como Finlandia, es decir, aumentar los impuestos para poder reducir el déficit público. A la hora de evaluar si dichas medidas restan competitividad al país, conviene analizar cuál es la presión fiscal de los españoles teniendo como marco de referencia la tendencia impositiva mundial.

### IRPF y Seguridad Social

Según KPMG<sup>46</sup> durante los últimos años se ha venido registrando un descenso de los tipos marginales de los impuestos sobre la renta de las personas físicas (IRPF), sobre todo en el periodo comprendido entre 2006 y 2007; este decrecimiento ha continuado hasta 2016 bajando hasta un 45% para estancarse hasta la fecha. La tendencia europea también ha sido a la baja como podemos observar, sin embargo, países como Japón han protagonizado increíbles ascensos en este ámbito impositivo, pasando en 2016 a tributar al 55,95% (frente a un 50,84% de 2015). En Norte América podemos observar un punto de inflexión en el periodo 2016-2017, a partir del cual después de una subida en 2015, este tipo de impuesto han vuelto a disminuir.

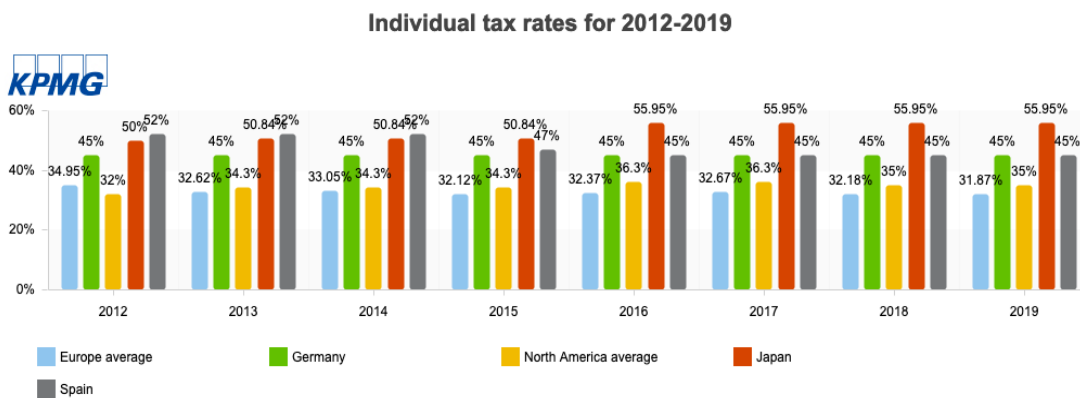


Gráfico 5.3. Comparación internacional Impuesto Directo individual para 2012-2019

Fuente: KPMG, 2019.

Más de la mitad de los países de la Unión Europea bajaron los impuestos personales sobre las rentas más altas entre 2005 y 2009, en especial los países de Europa del este como Bulgaria que pasó de un 29% a un 10%, o Rumania del 40% al 16%. En la actualidad se observa que esta tendencia empieza a invertirse y países como Irlanda (46% al 48%) y Portugal (53% actual) han empezado a aumentar este tipo impositivo en los últimos años.

<sup>46</sup> Vid. <https://home.kpmg/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online.html>

Los países europeos con los tipos impositivos combinados más altos en términos de IRPF son Suecia (57,1%), Dinamarca (55,8%), Grecia (55%), y Bélgica (53,2%), seguidos de Portugal y posiblemente de España (si finalmente se introduce la reforma, subiendo el tipo sobre rentas altas al 52%). Si realizamos una comparación con la tendencia pasada, los países que más tributación tenían tanto en IRPF como Seguridad Social para empleados con ingresos superiores a 100.000 dólares en el periodo 2005-2009 fueron Eslovenia (54.9%), Croacia (53.5%) y Hungría (48.1%). España se situaba en 2009 con el 30.6% en el puesto número 33 sobre un total de 150 países.

En cuanto a las aportaciones a la Seguridad Social (exigidas a empleadores y empleados), en el caso de trabajadores con ingresos brutos comprendidos entre 10.000 y 300.000 dólares, Francia contaba con los tipos impositivos combinados más altos, aproximadamente un 60% para cualquiera de los escenarios anteriores. Le seguía Bélgica con el 47%, y Hungría e Italia con un porcentaje cercano al 40%. España por su parte se situaba con un 18.9%, ocupando el puesto número 28.

Como podemos observar en los gráficos siguientes, la tendencia sigue siendo muy similar, con Francia a la cabeza, seguida por Bélgica. En el caso de la Seguridad social soportada por el empleador, España (29,9%) se sitúa por encima de la media europea (20,05%) y más cerca a países como Bélgica (27,5%) e Italia (30%). Francia destacaría por exigir una contribución en torno al 45%.

Esto no ocurre con la Seguridad Social soportada por el empleado, donde España (6,35%) se sitúa muy por debajo de la media de Europa (en torno al 13,4% actual). En este panorama, Francia es uno de los países que sigue a la cabeza, con un 23%, junto a esta se situarían países como Alemania (20,08%), Hungría (18,5%) y Austria (18,12%). Destacan el Reino de los Países Bajos que actualmente se sitúa en torno al 27,65%. En el lado contrario, es decir los países que establecen una menor contribución, estaría el Reino unido (2%), Irlanda (4%) España (6,35%), Suecia (7%), y Portugal (11%).

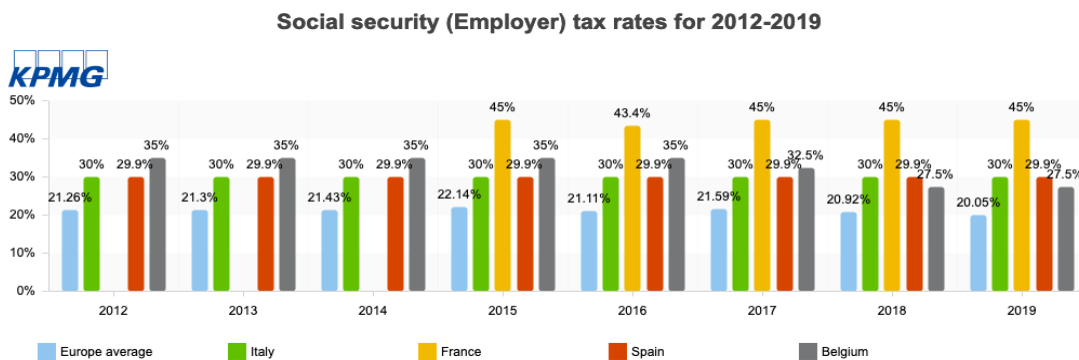


Gráfico 5.4. Comparativa aportaciones Seg. Social (Empleador) para 2012-2019 Fuente: KPMG, 2019.



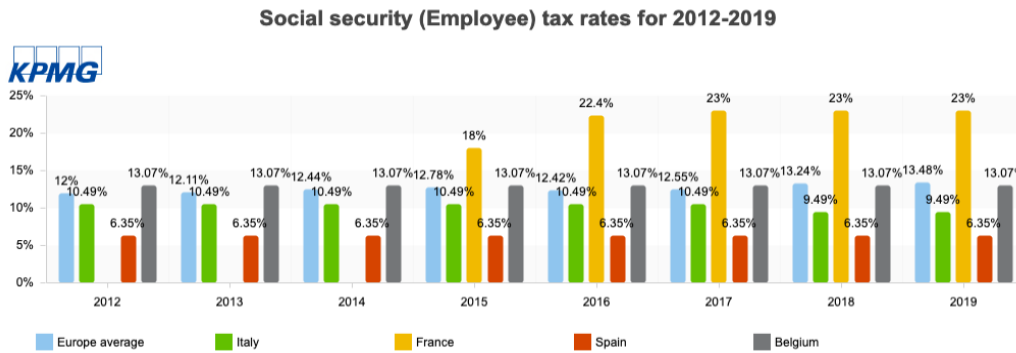


Gráfico 5.5. Comparativa aportaciones Seg. Social (Empleado) para 2012-2019 Fuente: KPMG, 2019.

### Impuesto de Sociedades e impuestos indirectos

Otra fuente de financiación de los Estados es la recaudación a través del impuesto sobre sociedades. En Europa, los tipos impositivos medios de dicho tributo se mantienen en una tendencia a la baja, siendo 2009 la primera vez en 13 años que no disminuyeron con respecto al año anterior. Igualmente, en Latinoamérica este año los tipos han disminuido, después del despunte de 2018 donde subieron una media del 28.05%. Lo mismo ocurrió en la región de Asia-Pacífico, donde los tipos tienden a la baja (menos en el año 2018 donde subieron de nuevo) alcanzando un 21,21%, aun así, alcanzan ya casi la media impositiva europea. España tiene el tipo impositivo general en un 25% desde 2016, aunque continúa siendo superior a la media europea (19,37%) y la OCDE (23,38%).

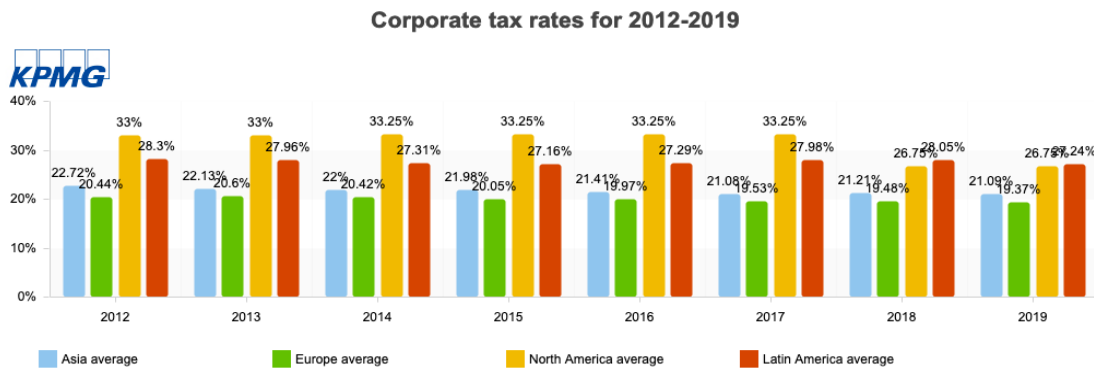


Gráfico 5.6. Comparativa Internacional IS para 2012-2019 (Continentes) Fuente: KPMG, 2019.

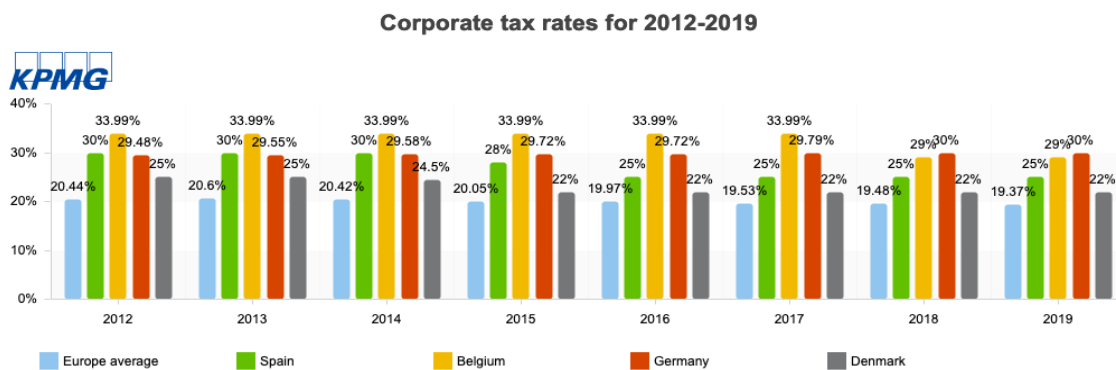


Gráfico 5.7. Comparativa Internacional IS para 2012-2019 (Países) Fuente: KPMG, 2019.

Por otra parte, mientras el impuesto sobre sociedades se ha ido reduciendo, los impuestos indirectos, principalmente el Impuesto sobre el Valor Añadido, se han mantenido. En Europa entre 2018 y 2019 se ha producido un descenso importante. Como ya señalamos, España tiene un tipo impositivo del 21% y se encuentra por encima de la media europea (19,85%), más cercana a países como Bélgica (21%). Dinamarca, Finlandia y Noruega que son los países europeos que lideran el ranking de impuestos indirectos, con un 25%, 24% y 25%, respectivamente. En el área Asia-Pacífico ha disminuido del 11,85% al 11,61%, encontrándose en valores muy por debajo a los europeos.

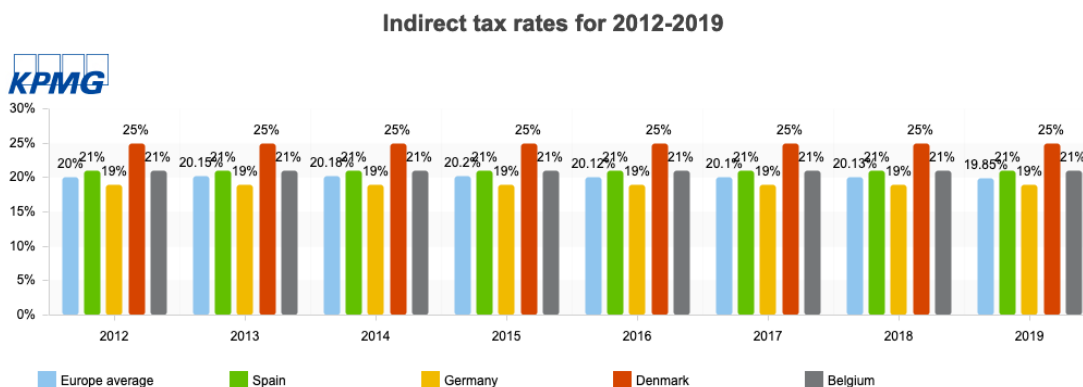


Gráfico 5.8. Comparativa Internacional Impuestos Indirectos para 2012-2019 Fuente: KPMG, 2019.

## 5.1 Unión Europea

El Pacto de Estabilidad y Crecimiento<sup>47</sup> adoptado por los Estados Miembros de la Unión Europea establece, como máximo, una proporción del 3% entre el déficit público y el PIB, y una proporción del 60% entre la deuda pública y el PIB. En 2017 España fue uno de los países con mayor déficit público en la Unión Europea, seguido por Portugal, con un 3% (5.766 millones de euros<sup>48</sup>); Rumanía, con un 2,7% (5.059 millones de euros<sup>49</sup>); Francia con un 2,6% del PIB (59.341 millones<sup>50</sup>); e Italia con un 2,4% (41.285 millones de euros<sup>51</sup>); e Irlanda 0,3% (830 millones de euros<sup>52</sup>). Durante ese ejercicio el déficit español se situó en 3,08%, esto es, 35.903 millones de euros<sup>53</sup>. Por el contrario, los países que registraron mayor superávit presupuestario durante ese mismo período fueron Malta, con un 3,4% (387 millones de euros<sup>54</sup>); Chipre, con un 1,8% (344 millones de euros<sup>55</sup>); y la República Checa, con un 1,6% del PIB (2.992 millones de euros<sup>56</sup>).

En esta carrera por cumplir con las exigencias marcadas por la Unión Europea, la recaudación tributaria tiene mucha importancia. Su impacto en el consumo y en la competitividad de las empresas debería ser lo más inocua posible, pero esto es muy

<sup>47</sup> Vid. Protocolo número Doce sobre el Procedimiento aplicable en caso de déficit excesivo. Puede consultarse en: [https://eur-lex.europa.eu/eli/treaty/teu\\_2008/pro\\_12/oj](https://eur-lex.europa.eu/eli/treaty/teu_2008/pro_12/oj)

<sup>48</sup> Vid. <https://datosmacro.expansion.com/deficit/portugal?anio=2017>

<sup>49</sup> Vid. <https://datosmacro.expansion.com/deficit/rumania?anio=2017>

<sup>50</sup> Vid. <https://datosmacro.expansion.com/deficit/francia?anio=2017>

<sup>51</sup> Vid. <https://datosmacro.expansion.com/deficit/italia?anio=2017>

<sup>52</sup> Vid. <https://datosmacro.expansion.com/deficit/irlanda?anio=2017>

<sup>53</sup> Vid. <https://datosmacro.expansion.com/deficit/espana?anio=2017>

<sup>54</sup> Vid. <https://datosmacro.expansion.com/deficit/malta>

<sup>55</sup> Vid. <https://datosmacro.expansion.com/deficit/chipre?anio=2017>

<sup>56</sup> Vid. <https://datosmacro.expansion.com/deficit/republica-checa?anio=2017>

difícil de lograr. Hasta la fecha, las decisiones del Gobierno español con respecto a los distintos tipos de impuestos siguen la tendencia europea, como ocurre con el tipo máximo del IRPF que ha ido disminuyendo --España pasó de tributar por este impuesto en 2016 al 45% frente al 47% de 2015--, tratando de aproximarse a la media europea que se sitúa en el 31,7% actual tras haber dejado atrás tipos del 33,05% (2014) o del 32,67% (2017). Y algo similar ha sucedido en el Impuesto sobre Sociedades como muestran estos gráficos:

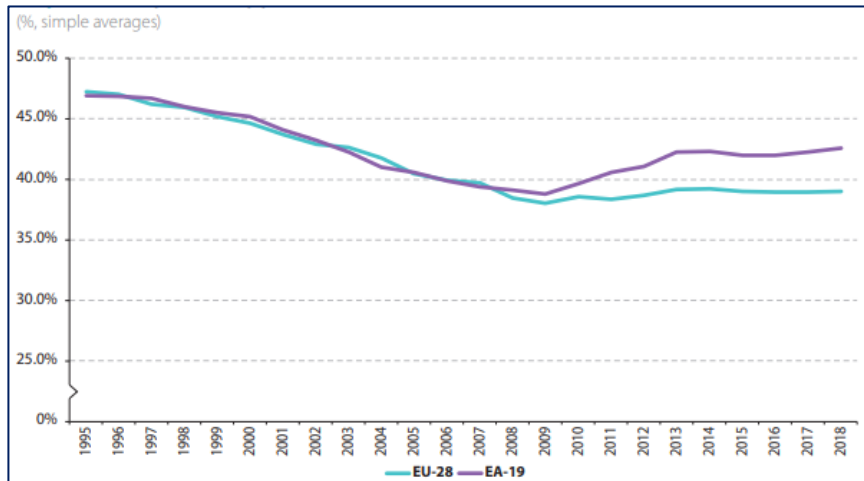


Gráfico 5.9. Evolución Impuestos sobre las rentas personales más altos. Fuente: DG Taxation and Customs Union. Comisión Europea, 2019.

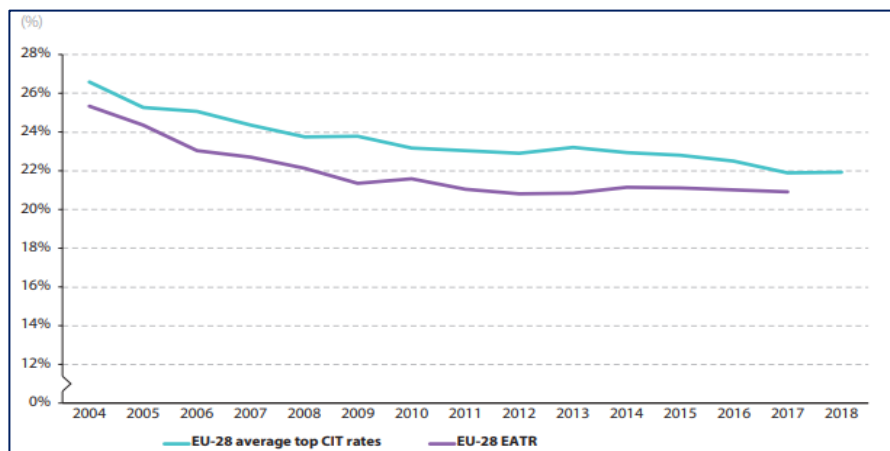
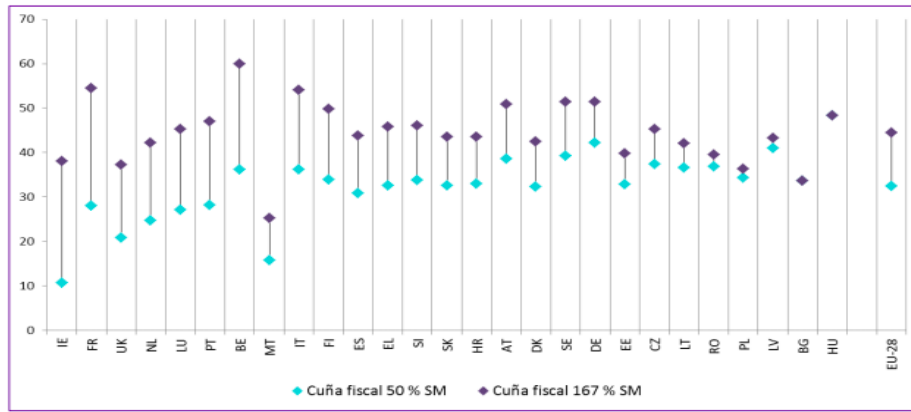


Gráfico 5.10. Impuestos sobre sociedades más altos e indicadores de fiscalidad media efectiva (EATR). Fuente: DG Taxation and Customs Union. Comisión Europea, 2019.

En todo caso, como se aprecia en el siguiente gráfico, el tipo impositivo nacional previsto para las rentas altas no guarda una relación muy lejana con el previsto para los contribuyentes con rentas más bajas; aunque no es el caso de algunos países como Francia, Bélgica o Italia, donde la extensión de la cuña fiscal es mucho mayor. Si es verdad también, que, en el caso de Bélgica, el límite mínimo está significativamente por encima del previsto en el caso español. En otras palabras, los datos tributarios ponen en cuestión la progresividad del Sistema Tributario prevista por el artículo 31 de la Constitución española.



Fuente: Base de datos de la Comisión Europea sobre el indicador de impuestos y prestaciones basada en datos de la OCDE.

Nota: (1) Los datos sobre la cuña fiscal corresponden a un solo perceptor sin hijos. (2) No se dispone de datos recientes sobre Chipre. (3) Los países se ordenan por orden decreciente en función de la magnitud de la ratio de la cuña fiscal al 167 % del salario medio en relación con la cuña fiscal al 50 % del salario medio. (4) Los datos de 2016 no están aún disponibles en el caso de MT, HR, LT, RO y BG.

Gráfico 5.11. Progresividad del impuesto sobre las rentas del trabajo en los países de la UE (2016).  
Fuente: Comisión Europea, 2017.

Por otro lado, existen diferencias importantes en los niveles totales de imposición aplicados por los distintos países de la Unión Europea. Las diferencias existentes en el nivel total de imposición son el principal reflejo de las diferentes preferencias sociales con respecto a los bienes públicos. Hasta la fecha, no se dispone de pruebas concluyentes sobre la incidencia del nivel global de imposición en el crecimiento económico. No obstante, se puede obtener una mejor comprensión del modo en que cada uno de los componentes del Sistema fiscal afecta al crecimiento a través de diversas vías tales como la productividad global de los factores, el aumento de la masa de capital o la oferta de mano de obra. En el caso español, sí se aprecia que la carga fiscal total se ha visto incrementada respecto de 2010.

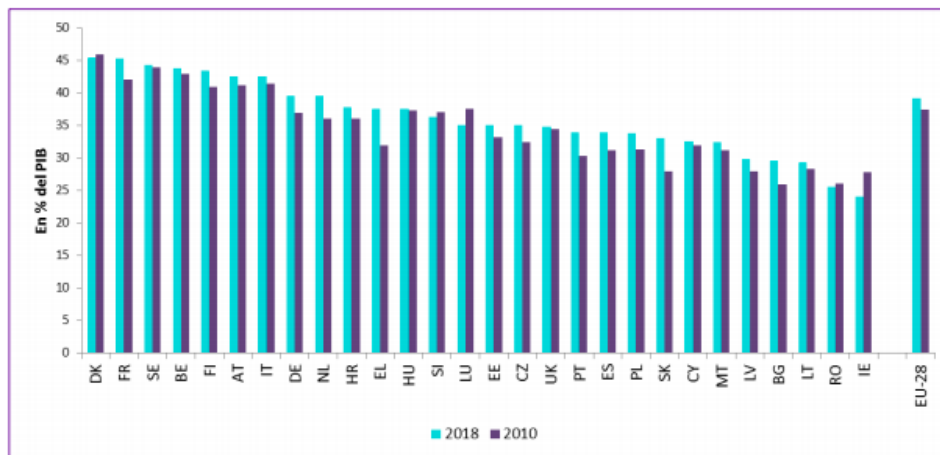


Gráfico 5.12. Carga fiscal total en los países de la UE en porcentaje del PIB en 2010 y 2018.  
Fuente: Comisión Europea, AMECO, 2019.

La trascendencia del impuesto sobre la renta de las personas físicas y del impuesto sobre sociedades en el crecimiento y la inversión es un hecho incuestionable. Los impuestos sobre sociedades intervienen en la toma de decisiones, así como en la ubicación de las empresas y la inversión directa nacional y extranjera. Los tipos impositivos, el modo de determinación de la base imponible y otros aspectos relacionados con el cumplimiento de las obligaciones tributarias constituyen factores decisivos a la hora de invertir. La

existencia de incentivos fiscales y el periodo concedido a las empresas para cumplimiento de las obligaciones contables y tributarias también afectan a la inversión productiva.

Por otro lado, las disparidades entre los distintos impuestos sobre sociedades pueden provocar el traslado de los beneficios de las empresas multinacionales desde aquellos países con niveles de imposición elevados hacia otros con niveles mucho más bajos. Los tipos impositivos efectivos no constituyen el único factor a tener en cuenta ya que también tienen mucha importancia otro tipo de aspectos como, por ejemplo, los elementos que permiten determinar la base imponible, la fuente de financiación empresarial (endeudamiento, beneficios no distribuidos o ampliaciones de capital), y los activos en los que se invierte (maquinaria, edificios, bienes intangibles, inventario y activos financieros). El siguiente gráfico muestra las diferencias existentes en los tipos impositivos efectivos medios del impuesto sobre sociedades, que oscilan entre el 34,4 % de Francia y el 9 % de Hungría.

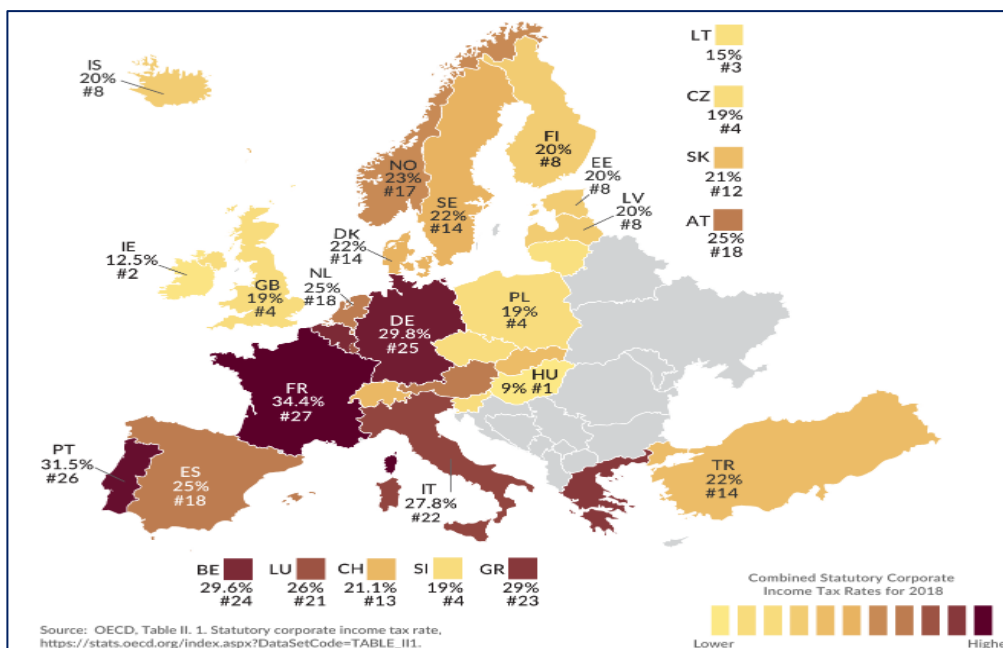


Gráfico 5.13. Niveles del Impuesto de Sociedades en Europa para 2018. Fuente: Tax Foundation, 2019

En cualquier caso, como ya señalamos, a nivel global el impuesto sobre sociedades ha ido disminuyendo paulatinamente tal como demuestra el siguiente gráfico:

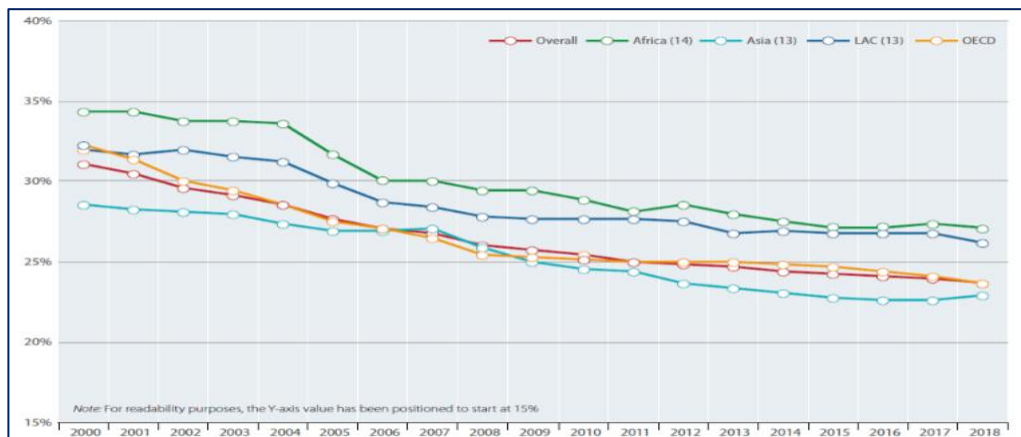


Gráfico 5.14. Media de los ingresos por el Impuestos sobre sociedades por Continente, excluyendo los que no posean dicho impuesto. Fuente: OCDE, 2019.

Además, las decisiones de inversión dependen en gran medida del tipo impositivo marginal efectivo (carga fiscal sobre el último euro invertido en un proyecto) y de comprobar que este se sitúa justo en el umbral de rentabilidad (la inversión «marginal»). Cuanto menor sea el tipo impositivo marginal efectivo más favorable a las inversiones será el Sistema fiscal. Existen varias formas de reducir el tipo impositivo marginal efectivo y diseñar un Sistema fiscal favorable a la inversión; entre otras: aligerar los calendarios de amortización, tratamiento y deducibilidad de los costes de capital, régimen de las pérdidas empresariales, incentivos fiscales a I+D+i, etc.

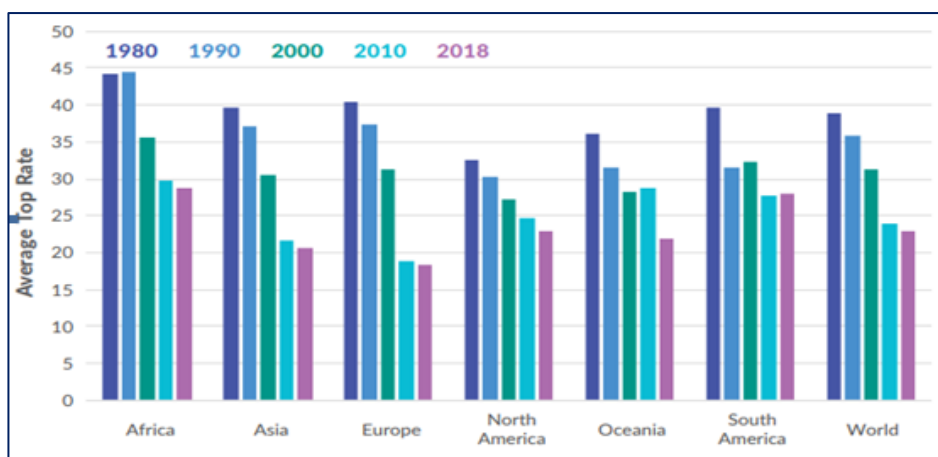


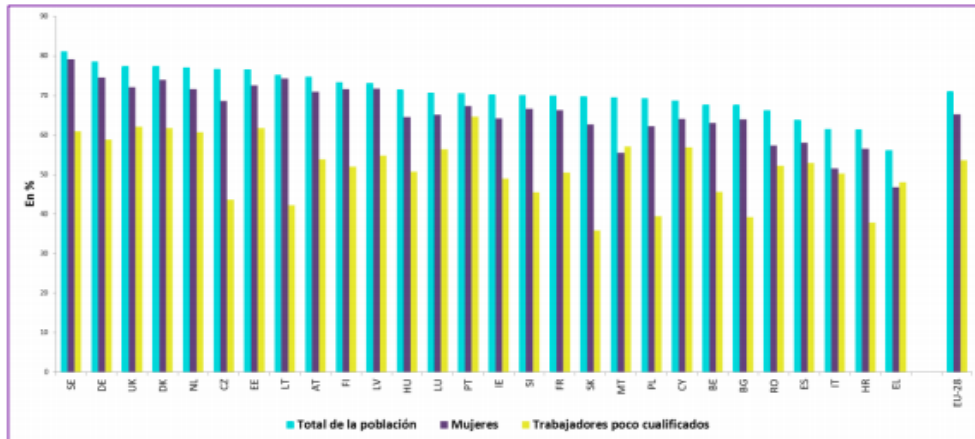
Gráfico 5.15. Tipos Marginales efectivos por continentes (Años 1980, 1990, 2000, 2010, 2018)  
Fuente: Tax Foundation, 2019.

Precisamente por ello, como demuestran los datos de la OCDE, los ingresos procedentes de la recaudación del impuesto sobre sociedades han disminuido a nivel general. A esto hay que añadir que tratándose de España el tipo marginal efectivo ha sido del 17,3% <sup>57</sup>y la recaudación tributaria procedente de este tributo ha estado en torno al 2,2% del PIB<sup>58</sup>.

En otro orden de ideas, los impuestos sobre el trabajo también influyen directamente sobre las decisiones de oferta y demanda de mano de obra (si es preciso trabajar y en qué medida, número de empleados a contratar, etc.). Desde el punto de vista de la demanda el proceso es el siguiente: mayores impuestos, mayores costes, menor contratación de trabajadores. Esto afecta de manera significativa a algunos segmentos de la población como por ejemplo los trabajadores de baja cualificación, los jóvenes, las personas mayores, desempleados de larga duración, personas con algún tipo de discapacidad, etc. El gráfico que sigue ilustra la tasa de empleo del total de la población y de las personas con baja formación, e indica cuándo un país tiene dificultades para fomentar el empleo en general o el empleo de grupos específicos de población. En los últimos años las tasas de empleo en los países de la Unión Europea han mejorado, aunque cada país presenta características singulares.

<sup>57</sup> Vid. <https://www1.compareyourcountry.org/corporate-tax-statistics/en/0/all/default>.

<sup>58</sup> Vid. <https://www1.compareyourcountry.org/corporate-tax-statistics/en/1/all/default>



Fuente: Eurostat, 2017.

Nota: (1) El grupo de edad abarca de los 20 a los 64 años. (2) Los términos «poco cualificados» hacen referencia a los niveles 0 a 2 de la CINE. (3) La tasa de empleo de las mujeres se utiliza como variable sustitutiva de los segundos perceptores. Se reconoce que estos no son necesariamente los mismos. (4) La tasa de empleo no se mide en equivalentes a tiempo completo.

Gráfico 5.16. Tasas de empleo del total de la población, de las mujeres y de los trabajadores poco cualificados (2016) Fuente: Eurostat, 2017.

Como se puede apreciar, Eslovaquia registra la mayor brecha (33,9%) entre la tasa de empleo de las personas con escasa formación y el empleo total, en tanto que Portugal asume la más baja (5,9%). En el caso de España, estaríamos en torno a la media europea.

## 6. ELUSIÓN TRIBUTARIA Y TRANSFERENCIA DE UTILIDADES.

La tendencia de algunas empresas multinacionales de utilizar paraísos fiscales como herramienta de planificación fiscal internacional es evidente. También es frecuente que se elija países con impuestos moderados donde localizar la inversión; es el caso, por ejemplo, de Irlanda que durante dos décadas ha fijado en el 12,5% el tipo de gravamen del impuesto sobre sociedades, circunstancia que según algunos estudios ha generado un importante crecimiento de su PIB<sup>59</sup> y supone el 11,5% del conjunto de sus ingresos tributarios<sup>60</sup>.

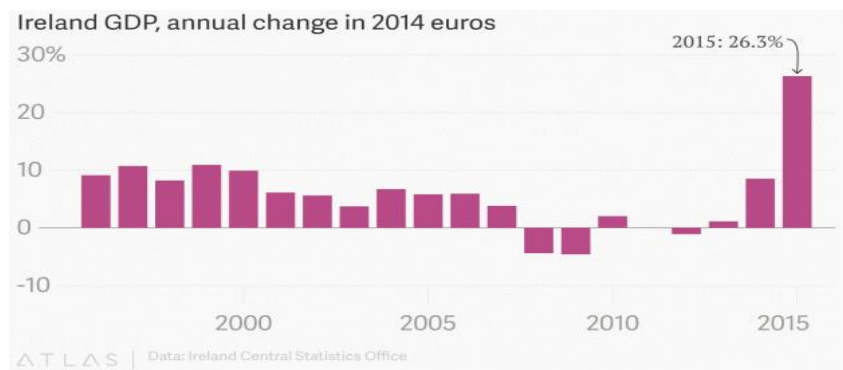


Gráfico 6.1. Desarrollo del PIB en Irlanda (2000-2015). Cambio Anual 2014 (Euros) Fuente: Ireland Central Statistics Office, 2016.

<sup>59</sup>Vid. <https://qz.com/730030/irelands-26-growth-is-more-paper-tiger-than-celtic-tiger/>

<sup>60</sup> Vid. <https://www1.compareyourcountry.org/corporate-tax-statistics/en/1/all/default>



En todo caso, la creciente existencia de paraísos fiscales como medio de atracción de capitales, potenciando el sistema bancario y por tanto la economía del país ya es todo un hecho. Un estudio publicado por *Global Financial Integrity*, una Organización internacional con sede en Washington que trabaja para reducir los flujos financieros ilícitos, estima que el monto total depositado por los no residentes en centros financieros extraterritoriales y paraísos fiscales se cifra en torno a 10 trillones de dólares<sup>61</sup>. También señala que estos depósitos representan el 10% del PIB mundial<sup>62</sup>.

Las empresas que reducen su factura de impuestos (mediante elusión y evasión fiscal) pueden obtener una ventaja significativa sobre los competidores nacionales y las pequeñas y medianas empresa. La denominada “competencia fiscal perjudicial” también cuesta a los gobiernos miles de millones de dólares cada año; sin embargo, este tipo de movimientos empresariales también tienen efectos positivos de aquellos lugares con nula o baja imposición ya que los países circundantes o cercanos a este tipo de centros financieros también obtienen ventajas económicas<sup>63</sup>.

Los datos del FMI<sup>64</sup> muestran que la inversión corporativa en los paraísos fiscales aumentó casi cuatro veces entre 2000 y 2014, y también demuestran que el uso de paraísos fiscales y otras prácticas de evasión de impuestos afecta a casi todos los países, incluidos los países más pobres. Así, se estima que la evasión de impuestos por parte de las empresas multinacionales cuesta a los países en desarrollo alrededor de 100 mil millones de dólares anuales, configurándose como un factor clave en términos de distribución inapropiada de la riqueza mundial.

El fraude fiscal tiene graves consecuencias para los Presupuestos de los Estados Miembros y para el Sistema de recursos propios de la Unión Europea, provocando la erosión del principio de imposición justa y transparente, distorsionando la competencia, y afectando significativamente al funcionamiento del mercado interior. Las empresas honestas experimentan desventajas competitivas debido al fraude fiscal y las pérdidas de ingresos públicos que ello conlleva termina recayendo sobre los contribuyentes mediante otras formas de imposición. No obstante, como demuestra el siguiente gráfico, la situación no es la misma en todos los EE.MM. de la Unión Europea<sup>65</sup>.

---

<sup>61</sup>[https://securservercdn.net/45.40.149.159/34n.8bd.myftpupload.com/wpcontent/uploads/2014/04/GFI\\_PrivatelyHeld\\_web.pdf?time=1560433405](https://securservercdn.net/45.40.149.159/34n.8bd.myftpupload.com/wpcontent/uploads/2014/04/GFI_PrivatelyHeld_web.pdf?time=1560433405)

<sup>62</sup> Vid. <https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-summary-spanish.pdf>

<sup>63</sup> Vid. DESAI, M., FOLEY, C.F., HINES, J.R. “*Do Tax Havens divert the Economic Activity*”, Ross School of Business, Paper núm. 1024, 2005.

<sup>64</sup> Vid. INTERNATIONAL MONETARY FOUND, “*Options for low income countries: Effective and Efficient Use of Tax Incentives for Investment*”, Washington, 2015.

<sup>65</sup> Vid. MURPHY et alter “*Resources allocated to tackling the tax gap: a comparative EU Study*”, University of London, 2018.

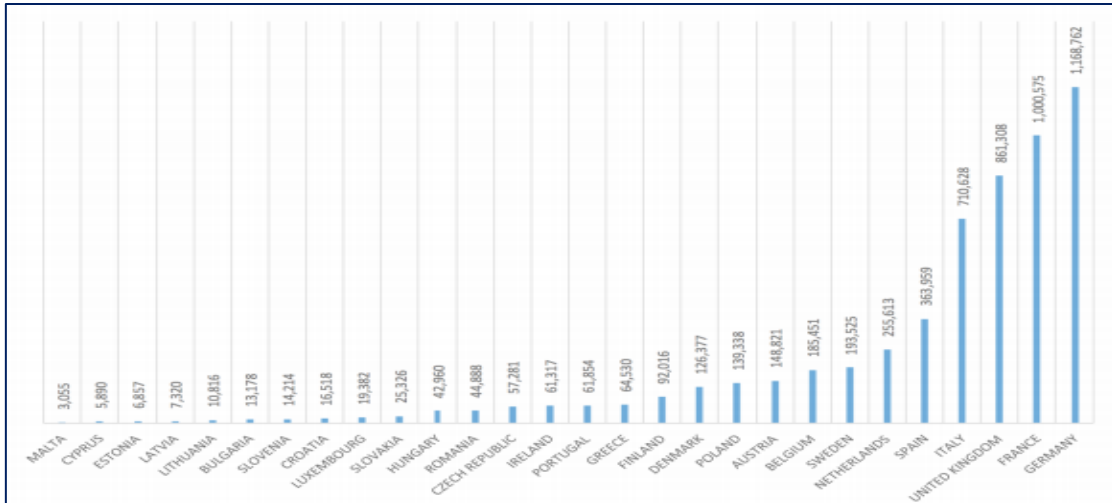


Gráfico 6.2. Impuestos totales por país europeo en 2015 (millones de €). Fuente: Murphy et alter, 2018.

El hecho de que en la actualidad no se aplique un sistema uniforme de recopilación de datos en todos los Estados Miembros, las diferencias importantes entre las normas de información nacional, y la carencia de unos impuestos directos armonizados (como, por ejemplo, el IRPF o el Impuesto sobre Sociedades) hacen que sea imposible evaluar el alcance del fenómeno. En estas condiciones, las estimaciones sobre las pérdidas presupuestarias de índole fiscal en la Unión Europea se cifran en torno a 823 billones de euros, esto es, aproximadamente el 5,6% del PIB de la UE-28.

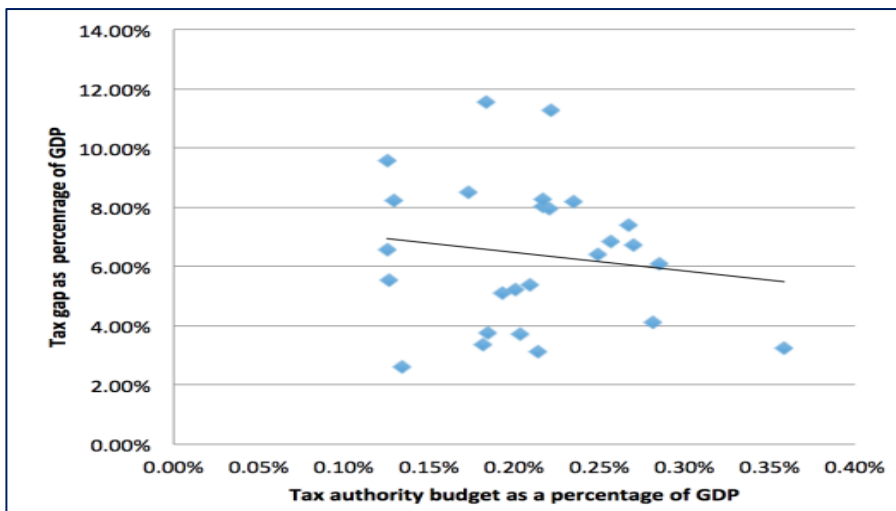


Gráfico 6.3. Brechas fiscales de los estados miembros de la UE en comparación con los presupuestos de las autoridades fiscales como proporción del PIB en 2015. Fuente: Murphy et alter, 2018.

## 7. CONCLUSIONES

La situación económica española actual se encuentra marcada por necesidades de diverso tipo ante las cuales el Gobierno debe adoptar una posición que genere crecimiento. El déficit y la deuda pública deben reducirse paulatinamente si buscamos que nuestra economía pueda crecer.

La presión fiscal en España se encuentra ya en un rango alto, por lo que no convendría que esta serie de iniciativas sean fomentadas a costa de seguir incrementando los impuestos directos. Aunque nos situemos en la parte con pendiente positiva de la curva de *Laffer* para los impuestos sobre el consumo, el trabajo y el capital –esto es, que si aumentáramos los tipos impositivos, obtendríamos como consecuencia el incremento de los ingresos públicos- se reduciría de manera significativa el PIB y el empleo. Además, tampoco es seguro que un aumento de los impuestos incremente de manera permanentemente la ratio entre ingresos públicos y PIB ya que sería necesario que ello se produzca generando crecimiento empresarial. Habría, por tanto, que elaborar un riguroso análisis coste-beneficio para evaluar los efectos sobre el bienestar social.

Los impuestos que poseen un efecto más distorsionador son aquellos que recaen sobre las rentas del capital y las cotizaciones sociales, mientras que los menos distorsionadores son los impuestos indirectos. Por ello, convendría valorar la idea de una “devaluación fiscal” traducida en un aumento de algunos impuestos indirectos y una reducción de las cotizaciones sociales; planteamiento que ya encuentra justificación teórica y práctica. En efecto, en ciertos países europeos se observa cierta correlación entre la tasa de desempleo, las cotizaciones sociales, y la presión fiscal indirecta; así, por ejemplo, en algunos países nórdicos como Dinamarca, existe una elevada imposición indirecta, bajas cotizaciones sociales, y niveles de desempleo bajos. En cambio, en otros países como España o Grecia, la imposición indirecta es elevada pero también lo es el desempleo...

Las empresas españolas reclaman que el Sistema Tributario coadyuve a conseguir un alto nivel de inversión en capital fijo, así como la minimización del tipo marginal efectivo, lo que a su vez tendría efectos multiplicadores positivos en términos de recaudación tributaria a medio-largo plazo. Atraer inversión adicional supone aumentar la productividad y también permite elevar los ingresos de los trabajadores (mejores salarios, más oportunidades laborales o ambas cosas).

Si lo que se busca es una mayor dinamización de la economía y un incremento de los ingresos públicos, se debería fomentar la atracción de capital e inversión extranjera. Todo esto tendría una serie de consecuencias positivas para el bienestar y el crecimiento económico nacional. También es crucial fomentar el crecimiento y la creación de empleo no solo en España si no en la UE, reduciendo la carga fiscal sobre el trabajo. En efecto, transferir la recaudación generada por los impuestos sobre el trabajo a otros presupuestos susceptibles de gravamen (como, por ejemplo, los impuestos sobre servicios digitales) es un hecho importante que se debería tener en cuenta.

Para finalizar y siendo más específicos, convendría revisar a la baja la carga tributaria derivada del impuesto sobre sociedades, las cotizaciones a la Seguridad Social y la tributación sobre el ahorro (plusvalías, rendimientos del capital y patrimonio). Para compensar estos cambios y no generar déficit público, habría que efectuar una serie de ajustes: subir ciertas tasas, precios públicos, e impuestos especiales; limitar algunos incentivos tributarios; y modificar el ámbito de aplicación de los tipos reducidos y exenciones en el IVA. Dichos cambios, en mi opinión, tendrían un impacto positivo sobre el crecimiento de la actividad económica y el empleo.

## **8. BIBLIOGRAFÍA CITADA**

- AEAT, “*El IVA*”, Memorias y estadísticas tributarias, 2018.
- AEAT, “*Informe Anual de Recaudación*”, Estudios Tributarios y Estadísticas, 2017.
- AEAT, “*Informe Anual de Recaudación Tributaria 2018*”, Madrid, 2019.
- AEAT, “*Informe Impuesto de sociedades de la Agencia Tributaria*”, 2017.
- Alonso, N. “*España registró el déficit más alto de toda la UE en 2017 pese a cumplir con el objetivo*”. EL PAÍS online, 2019.
- Amigot, B., “*España tiene unos impuestos de los más altos de la zona euro pero está entre los países que menos recauda*”, 2014.
- Archibald, G. C., “*Aspectos metodológicos de la Teoría General de Keynes*”. Revista Moneda y Crédito, nº 102
- Arnold, J. M.; Brys, B., Johansson, A., Schweltnus, C., Y Vartia, L. “*Tax Policy for Economic Recovery and Growth*”, Economic Journal, 2011.
- Azemar, C., Desbordes R., “*Who Ultimately Bears the Burden of Greater NonWage Labour Costs?*” University of Strathclyde, Discussion Papers in Economics No 10- 04, Glasgow, 2010.
- Bédard, M. & Adam, M. “*Canada’s Corporate Tax Cut Success: A Lesson for Americans*”, MEI, Economic Notes, 2018.
- Benthami Allali, I., “*El Fraude Fiscal y Medidas para su prevención*”. Trabajo Fin de Grado. Universidad Miguel Hernández, Alicante, 2016.
- Borjas, G., “*Labor Economics*”. McGraw-Hill, 3ª edición, 2005.
- Boscá, J.E., Doménech, R. Y Ferri, J. en su trabajo “*Estructura fiscal, crecimiento económico y bienestar en España*”, Universidad de Valencia, BBVA Research, 2017.
- Carrino, I. “*El Liberalismo económico en diez principios*”, 2007.
- Cinco Días, “*Tribuna | Tres medidas para la lucha contra el fraude fiscal*”. Cinco Días online, 2019.
- Comisión Europea, “*Fichas Temáticas del Semestre Europeo, Fiscalidad*”, 2018.
- Compare Your Country, *Corporate tax statistics*. Disponible en: <https://www1.compareyourcountry.org/corporate-tax-statistics/en/0/all/default>.
- Dahlby, B., “*Reforming the Tax Mix in Canada*” The School of Public Policy Publications, Volume 5, issue 14, 2012.
- Datosmacro, Expansión, “*Déficit público 2018*”.
- De Prados, L. “*Política económica liberal y crecimiento en la España contemporánea: un argumento contra-factual*”, Papeles de Economía Española, nº 73, 1979, pág. 83-99.
- Desai, M., F. Foley, C., R. Hines, J., “*Economic Effects of Regional Tax Havens*” National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, 2004.
- Desai, M., Foley, C.F., Hines, J.R., “*Do Tax Havens divert the Economic Activity?*” Ross School of Business, Paper Nº. 1024, 2005.

Doing Business, “*Ease of Doing Business in Canada*”, Disponible en: <http://www.doingbusiness.org/en/data/exploreconomies/canada/paying-taxes>

Domenéch, R. “*Los riesgos para la economía española en 2019*”, BBVA, 2018.

E. Stiglitz, J., “*La Economía del Sector Público*”. Antoni Bosch, 3ª edición, 2003.

Economipedia, Definición del liberalismo económico,

Econopubblica, “*The Role and Impact of Labour Taxation Policies*”. Informe para la Comisión Europea, Università Bocconi, Milan, 2011.

Ekins, G. “*Economic Growth and Cutting the Corporate Tax Rate*”, 2017.

European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, “*Labour taxation and inclusive growth*”, Discussion Paper 084, July 2018,

Farné, S., Rodríguez, D.A., “*¿Bajar Los Impuestos al Trabajo Genera Empleo?*” Ley 1607 de 2012 de Reforma Tributaria en Colombia, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, 2013.

G. Keat, P., K. Y. Young, P., “*Economía de empresa*”. 4ª edición, 2004.

Global Financial Integrity, Datos del FMI, Disponible en:

[https://secureservercdn.net/45.40.149.159/34n.8bd.myftpupload.com/wpcontent/uploads/2014/04/GFI\\_PrivatelyHeld\\_web.pdf?time=1560433405](https://secureservercdn.net/45.40.149.159/34n.8bd.myftpupload.com/wpcontent/uploads/2014/04/GFI_PrivatelyHeld_web.pdf?time=1560433405)

Government of Canada, *Corporation Income Tax (Federal rates)*. Disponible en:

<https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/tax/businesses/topics/corporations/corporation-tax-rates.html>

Hernández De Cos, P. Y López Rodríguez, D. “*Estructura impositiva y capacidad recaudatoria en España: un análisis comparado con la Unión Europea*”, Banco de España, documentos ocasionales núm. 1406, 2014.

Hodge, S. “*The Economic Effects of Adopting the Corporate Tax Rates of the OECD, the UK, and Canada*”, Tax Fact N°. 477, 2015.

Hodge, S., “*The Positive Economic Growth Effects of the Tax Cuts and Jobs Act*”, Tax Foundation, 2018.

IMF/OECD, “*OECD/IMF Report on Tax Certainty - 2018 Update*”, Paris, 2018.

Institute for Economic Research at the University of Munich, “*Wealth Taxation*”, Ifo Dice Report N°. 2, vol. 16, 2018.

Instituto de Estudios Económicos, “*Una contrarreforma laboral y una subida de impuestos directos acortarían la expansión*”, 2018.

International Monetary Fund, “*Options for low income countries: Effective and Efficient Use of Tax Incentives for Investment*”, Washington, 2015.

Jahan, S., Mahmud, A.S. Y Papageorgiou, C., “*¿Qué es la economía Keynesiana?*”, Finanzas & Desarrollo, 2014.

Kalyva, A., Princen, S., Leodolter, A. Y Astarita, C., “*Labour taxation & inclusive growth*” European Commission, 2018.

KPMG, *KPMG’s Global Online Tax Rates Tool*. 2019.

Laboratorio sobre la Desigualdad Global, Wid.world, *“Informe sobre la Desigualdad Global”*, Resumen Ejecutivo, 2018.

Laffer, A. *“The Laffer curve: Past, Present, and Future”*, The Heritage Foundation, 2004. <https://www.heritage.org/taxes/report/the-laffer-curve-past-present-and-future>

López Rodríguez, D. Y García Ciria, C. *“Estructura impositiva en España en el contexto de la Unión Europea”*, Banco de España, Documentos ocasionales núm. 1810, 2018.

Maddock, R., *“Liberalismo económico e intervención estatal: ¿la mano o la pata invisible?”* Lecturas de Economía. Núm. 21, septiembre-diciembre 1986, pp. 33- 58

McBride, W., *“What is the evidence on taxes and growth?”* Tax Foundation, Special Report, 2012.

Mertens, K. & Ravn, M., *“The Dynamic Effects of Personal and Corporate Income Tax Changes in the United States”*, vol. 103, N° 4, 2013. pp. 1212-47

Mintz, J. *“An Agenda for Corporate Tax Reform in Canada”*, Canadian Council of Chiefs Executives, 2015.

Montoya Corrales, C.A. *“Keynes y Neoclásicos: una propuesta para la salida de la crisis”*, Revista de Ciencias Estratégicas núm. 17, 2009

Muñoz Villareal, A., *“Fiscalidad y Medioambiente: Estado de la Cuestión”*, Anuario Jurídico y Económico Escurialense, 2013.

Murphy et alter *“Resources allocated to tackling the tax gap: a comparative EU Study”*, University of London, 2018.

OECD *“Revenue Statistics 2018: Tax Revenues Trends in the OECD”* OECD Publishing, Paris, 2018.

OECD *“Tax Policy Reforms 2018: OECD and selected partner economies”* OECD Publishing, Paris, 2018. <https://doi.org/10.1787/9789264304468-en>

OECD, *“Revenue Statistics 2018: Tax Revenue Trends in the OECD”*, Paris, 2018.

Palacios, M., *“Liberalismo económico, conservatismo político”*, Grupo editorial Norma, 2003

Phillips, M. *“Ireland's 26% GDP growth rate is owed to tax inversions”*, 2018.

Prebisch, R. *“Introducción a Keynes”*, Fondo de Cultura Económica, México, 1989.

Price Waterhouse Coopers, *“Impacto de un impuesto sobre los servicios digitales en la economía española”*, 2019.

Protocolo número Doce sobre el Procedimiento aplicable en caso de déficit excesivo: [https://eur-lex.europa.eu/eli/treaty/teu\\_2008/pro\\_12/oj](https://eur-lex.europa.eu/eli/treaty/teu_2008/pro_12/oj)

Pulido Alba, E.J., *El Fraude Fiscal En España. Una Estimación Con Datos De Contabilidad Nacional*. Universidad de Salamanca, Salamanca.

Rubio Guerrero, J.J., *“Incentivos Fiscales a la Inversión Empresarial en el Impuesto de Sociedades”* Pp. 257-280. Universidad de Castilla la Mancha, 2010.

Universita Bocconi, Centre for Research on the Public Sector, *“The role and impact of labour taxation policies”*, Milan, 2011.

York, E. *“The Benefits of Cutting the Corporate Income Tax Rate”*, Tax Foundation, Fiscal Fact N°. 606, 2018.