

## *Mitos y leyendas del Impuesto de Sociedades*

En el debate sobre la posibilidad de que Guipúzcoa tenga un tipo diferente en el Impuesto de Sociedad (IS) respecto a los otros dos territorios se han entremezclado diversas cuestiones, que van desde las tendencias fiscales en Europa hasta los efectos del impuesto sobre la competitividad, pasando por los efectos de la diferenciación de tipos sobre la cohesión territorial y la eficiencia global de la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV). En este punto, quizá sea conveniente reflexionar un poco sobre la incidencia e importancia real del IS para las empresas, la competitividad y el nivel de actividad económica.

En la UE, desde hace más de 20 años hay una clara tendencia a reducir los tipos del IS y, al mismo tiempo, eliminar deducciones y bonificaciones a las empresas. El resultado es que, en general, la recaudación por el impuesto no ha disminuido, sino que incluso ha aumentado en muchos países. En las reformas que realizan actualmente los territorios históricos de la comunidad autónoma, los tipos se reducen, pero las bonificaciones y deducciones se transforman sin llegar a reducirse de forma nítida.

En todo caso, incluso si nos fijamos exclusivamente en los tipos, hay que señalar que, siendo cierto que en la UE hay algunos países con tipos inferiores al 28% (significativamente Irlanda, que tiene un 12,5%), hay bastantes países con tipos por encima del 30%, como Alemania, (más del 38%), Francia (33,33%), Italia (33%) o Bélgica (casi el 34%). Fuera de la UE, en los Estados Unidos por ejemplo, el tipo puede llegar al 40%.

Más importante que los tipos, es la recaudación efectiva. Después de todo, si las deducciones son generosas o, simplemente, si hay un fraude sustancial, da igual que los tipos nominales sean muy altos, porque se acabará pagando poco. Actualmente, en promedio, el IS recauda en torno al 3,2% del PIB en la UE-15 (toda la Unión excluyendo los nuevos estados miembros). En el País Vasco, se recauda algo más del 2%. Esto es, casi un 30% menos. En el resto del Estado, por el contrario, la recaudación supera al promedio de la UE.

La comparación con el Estado aporta un buen indicador de lo que están recibiendo los empresarios de la comunidad autónoma como ayudas fiscales. Desde hace más de 25 años, el IS recauda en la CAPV (en porcentaje del PIB) entre un 35% y un 50% menos que en territorio común. Por ejemplo, en 2003 la CAPV recaudó un 45% menos que el Estado. Este es un indicador de la generosidad de las normas vascas del IS. Una segunda cuestión relevante es la de los efectos del IS sobre la competitividad. La evidencia disponible es muy poco concluyente, aunque la presunción dominante es que el IS juega un papel menor en la competitividad frente a otros factores de coste (coste de la mano de obra, regulaciones laborales y medioambientales, etc.) y de productividad (capacidad de innovación, calidad de la producción, agresividad comercial, etc.). También, es más que probable que los efectos del IS sobre la deslocalización de empresas sean, si acaso, de segunda o tercera magnitud. Las empresas no se van a los países del Este o al Tercer Mundo por el IS, sino porque el coste salarial y los requisitos legales (laborales y de otro tipo) son menores.

En todo caso, es evidente que una diferencia de dos puntos en el IS (el 28% sobre el 30%) no puede tener ningún efecto económico significativo. Ciertamente, es en el

interés de los empresarios decir que lo tiene, porque si logran convencer a la sociedad y se les rebaja el IS, eso que ganan. Pero que lo digan no significa que sea cierto.

Más aún, lo que los empresarios pagan por el IS dista mucho del tipo nominal. Así, por ejemplo, en 2004, el tipo que realmente se aplicó (el llamado tipo efectivo) a las empresas que seguían las normas de Guipúzcoa y pagaban algo por el impuesto (más de la mitad de las empresas declarantes decía tener pérdidas y, por tanto, no pagaba nada) era el 14,6%. Algo muy lejos del tipo nominal vigente, que era el 32,5%. Y lo mismo ocurre en los otros dos territorios. A modo de comparación se puede señalar que en territorio común, el tipo efectivo supera el 24%.

En realidad, incluso la cuantía del tipo efectivo es una sobreestimación para muchas empresas, porque habría que reducirlo por la ocultación que hacen de ingresos, la sobreestimación de gastos (incluyendo, a veces, los personales de los propietarios de las empresas), las ayudas públicas que reciben o, incluso, por la parte del IS que se devuelve a los propietarios en la declaración del IRPF.

De hecho, la mayoría de los empresarios paga poco o nada por el IS. De las más de 19.000 empresas que declararon en Guipúzcoa en 2004, más de 10.000 decían tener pérdidas. Entre sólo 69 empresas (el 0,3% del total) pagaban más del 35% de lo recaudado y entre poco más de 500 (el 2,9% del total), casi el 75% de lo recaudado. Más aún, el 70% de los que pagan algo, no llega a los 9.000 euros de promedio. Esto sugiere que son las empresas muy grandes quienes realmente pagan por este impuesto.

La conclusión para el debate sobre el tipo del IS es clara. Que Guipúzcoa pueda tener un tipo algo más alto puede ser para algunos un problema político porque piensan que, por principios, los sistemas fiscales de los tres territorios deben ser iguales. Pero ciertamente no es un problema económico. Ni va a suponer un peligro para la competitividad de las empresas de Guipúzcoa, ni va a perjudicar a la unidad económica del País Vasco, ni va a crear ningún tipo de deslocalización. Es más, podría haber diferencias más amplias que los dos puntos que se debaten, sin que se produjeran efectos económicos adversos para Guipúzcoa o para el conjunto de la CAPV. De hecho, a la vista de los datos, si la diferencia de tipos en el IS fuera realmente importante a la hora de competir, probablemente las empresas vascas deberían ser las dueñas de todos los mercados de España. Incluso de parte de los de Europa.

Todo lo anterior sugiere que los empresarios de la CAPV ya están disfrutando de unas reducciones fiscales notables a expensas del resto de los contribuyentes, que o bien pagan más o reciben menos prestaciones de gasto. Y que quizá fuera mejor que, en vez de buscar aumentar sus beneficios pidiendo aún más reducciones fiscales, se preocuparan de ser más innovadores y más eficientes, de buscar nuevos mercados, etc. Porque si para que una empresa sea rentable para su propietario necesita no pagar impuestos, quizá es que se trata de una empresa sin una actividad que justifique su existencia.

Ignacio Zubiri es catedrático de Hacienda Pública de la Universidad del País Vasco.

Fuente: El País, Sección País Vasco, 12/04/2007.