

Opinión

Desmontando mitos: el verdadero tipo efectivo en el Ibex 35

María Muñoz Viejo
y César Flórez Tella

Existe la creencia generalizada, alimentada en muchos casos por noticias capciosas, de que las grandes empresas de este país pagan pocos impuestos. Bien por ofrecer informaciones incompletas o incluso datos segados, hoy es casi más necesario que nunca seguir difundiendo la relevancia de la contribución fiscal de las grandes empresas en la economía española, para que de esta forma los ciudadanos puedan formar una opinión objetiva sobre la tributación empresarial, promoviendo toda la transparencia y claridad posibles en un tema tan complejo como la fiscalidad.

Es de agradecer que exista, sin embargo, un interés por difundir artículos como el que el que hemos visto en este diario (suplemento Fiscal EXPANSIÓN, 26 de marzo) que efectúa un análisis alternativo al que vemos en otros medios, que permite a los lectores corroborar las afirmaciones realizadas por las propias empresas respecto a la relevancia de su contribución fiscal en España. Y la conclusión que expone es que las compañías del Ibex 35 alcanzaron durante 2024 un tipo efectivo del impuesto del 26,2%, superando en más de un punto el tipo nominal del 25%.

De esta forma, se contrarresta la información muchas veces sesgada que la Administración ofrece cada año sobre este tema. En una cuestión tan compleja como la tributación del Impuesto sobre Sociedades, resulta fácil confundir al ciudadano al calcular magnitudes que poco o nada tienen que ver con el impuesto pagado realmente por una empresa (por ejemplo, mediante cálculo de ratios sobre resultados contables consolidados y no sobre bases imponibles, confundiendo gasto y pago por impuesto, etc.). Este tipo de análisis puede llevar a conclusiones erróneas o sesgadas.

En un informe elaborado en 2017 y actualizado en 2021, Aedaf demostró que el tipo efectivo medio de las empresas españolas superaba ese tipo nominal del 25%, partiendo de la metodología propuesta a tal efecto por la propia Dirección General de Tributos, el Banco de España y la OCDE. Esta es la razón por la que los grandes grupos empresariales con sede en España han manifestado de forma reiterada que no esperan tener que hacer frente al pago del nuevo impuesto global del 15%, por estar su tipo efectivo por encima de esta cifra.

Esta información sobre el Impuesto sobre Sociedades se complementa con los informes anuales que muchas empresas se esfuerzan por difundir a través de sus páginas web corporativas, conocidos como Informes de Contribución Tributaria, que buscan aportar positivamente y con total transparencia al debate sobre el nivel de contribución de las grandes empresas en el país.

Sin embargo, persisten voces que acu-

san a las empresas de *tax washing* por afirmar que pagan más de lo que realmente ingresan. Resulta difícil entender este tipo de afirmaciones cuando los informes permiten acceder a un desglose detallado de cada una de las contribuciones, impuestos y tasas que forman parte de la contribución total de la compañía en las distintas jurisdicciones en las que opera. En estos informes, se distingue claramente lo que representa un impuesto pagado por la empresa (un coste para la misma) y lo que representa un impuesto recaudado por la empresa para la Administración (que no constituye un coste para la empresa, pero que conlleva una serie de obligaciones de cumplimiento y de responsabilidades en caso de incorrección que también deben reflejarse como parte de lo que las empresas contribuyen al sistema como agentes de recaudación). Ambas magnitudes se presentan de forma separada y desglosada, lo que permite a cualquier parte interesada realizar los análisis y ratios que estime pertinentes.

Aportación directa

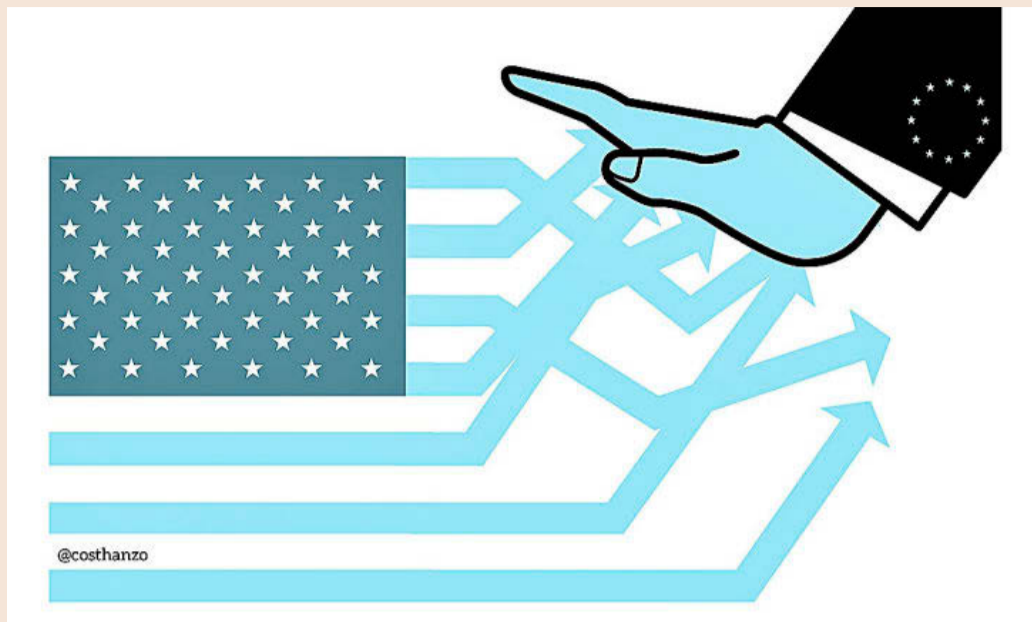
Los Informes de Contribución Total no solo ponen de manifiesto lo que las empresas contribuyen a través del Impuesto sobre Sociedades (a menudo, el tributo más conocido), sino también a través de una amplia variedad de tributos de distinto tipo, como impuestos medioambientales, especiales, sectoriales, tasas, gravámenes y contribuciones. Todos ellos conforman la aportación directa que las empresas realizan a las arcas públicas a nivel estatal, autonómico y local.

En un informe que anualmente publica PwC, se puede profundizar en la composición de la Contribución Tributaria Total conjunta de las empresas del Ibex 35. Si sirve como ejemplo, en el último informe disponible, correspondiente al ejercicio 2023, se concluye que 45 de cada 100 euros de beneficios obtenidos por estas compañías se destinan al pago de impuestos soportados o distribuidos a Hacienda, y que éstas empresas entregan más de tres veces lo que distribuyen a sus accionistas.

Si a esta contribución directa se le añade el impacto indirecto en recaudación generado por la actividad económica de estas empresas (por ejemplo, mayor actividad de proveedores, remuneración de empleados, etc.), se evidenciaría que son un motor fundamental para el sostenimiento del gasto público.

Por lo tanto, seguir alimentando desde la Administración el debate sobre la escasa aportación de las grandes empresas y justificar, con ello, la creación de nuevas figuras tributarias o el aumento del alcance de las actuales, no parece estar basado en un análisis técnico riguroso. A pesar de que algunos insisten en que estas afirmaciones, por repetidas, se vuelven ciertas, las empresas persisten en su esfuerzo por mostrar al ciudadano la realidad que otorgan los números.

Miembros de la Sección de Asesores Internos de Aedaf



¿Por qué eliminar los aranceles no funcionará? O sí...



José García Montalvo

Comenzó Vietnam ondeando la bandera blanca y prometiendo reducir los aranceles a productos de Estados Unidos al 0%. Evidentemente, el país tiene mucho que perder con el 46% de los aranceles que le corresponde según las tablas de los mandamientos arancelarios de Trump. La UE se ha sumado a este tipo de estrategia ofreciendo 0% por 0% en aranceles a productos industriales.

La publicación del cálculo de las tarifas recíprocas que aparecían en las tablas con que Trump anunció los aranceles muestra hasta qué punto este tipo de estrategia tiene poco recorrido. La explicación inicial de los valores ya señalaba que no sólo se referían a aranceles, sino también a políticas no arancelarias que impedían la eliminación de los déficits comerciales. De esta forma, el elemento básico que mueve estos aranceles recíprocos es el déficit comercial. La fórmula concreta de cálculo divide el déficit comercial por las importaciones multiplicadas por la elasticidad de las importaciones y el parámetro que determina cuánto del arancel acaba trasladándose al precio de las importaciones. Por tanto, depende de las importaciones y las exportaciones, así como de dos parámetros: la elasticidad de las importaciones al precio y la proporción de la traslación del arancel al precio de los productos importados.

De esta forma, incluso si los aranceles fueran del 0% un país como Vietnam generaría superávit comercial con Estados Unidos por la simple aplicación del principio de ventaja comparativa, pues los norteamericanos gastarían más en zapatillas y vestidos producidos en Vietnam que los vietnamitas en gas licuado y otros productos en que Estados Unidos tuviera ventaja comparativa. Incluso eliminando los aranceles, la fórmula utilizada de tarifas recíprocas generaría un arancel elevado de Estados Unidos en los países en que tiene ventajas competitivas fundamentalmente por diferencias salariales.

La fórmula utilizada es *ad-hoc* por varios motivos. En primer lugar, porque sólo considera el déficit comercial. Por ejemplo, Estados Unidos tiene déficit comercial con la UE en la balanza de bienes, pero superávit en la de bienes y servicios (consultoría, servicios técnicos, científicos y de ingeniería, servicios de seguridad, telecomunicaciones, información, pro-

iedad intelectual, etc.). ¿No deberían utilizarse el déficit de la balanza por cuenta corriente en vez del déficit comercial? Dado que la balanza de pagos es una identidad contable, si se quiere reducir el déficit comercial (suponiendo que no cambia la balanza de capitales) hay que reducir el superávit de venta de servicios de Estados Unidos a Europa. Tener déficit en la balanza de bienes y servicios sólo quiere decir que una economía consume e invierte más que los ahorros que genera. Esto permite que los consumidores tengan una mayor variedad de productos disponibles y una mayor inversión que la que se podría permitir con sus propios ahorros, lo que genera mayor productividad y crecimiento futuro.

Precios de importación

En segundo lugar, el documento explicativo del cálculo de los aranceles recíprocos argumenta que la fórmula se ha tomado de un artículo científico serio. Sin embargo, uno de los autores de este trabajo argumentó en el *New York Times* que se ha interpretado incorrectamente la investigación y que se usan valores de los parámetros que no cuadran con los publicados en su trabajo. Un factor muy importante es la tasa de traslación del arancel a los precios de importación. La metodología utilizada por la administración Trump utiliza un traspaso del 25% sin que se incluya la fuente de este dato. En la investigación original la tasa de traslación era del 95%. Si se incluye este valor en los cálculos el resultado sería una tarifa cuatro veces inferior a la calculada.

Por tanto, negociar con la eliminación de los aranceles al 0% no funcionará mientras siga existiendo déficit comercial... o sí. La única posibilidad es que las ofertas de eliminar aranceles, sugeridas en parte por declaraciones de Elon Musk, puedan servir de excusa para dejar sin efecto los aranceles. Es evidente que la presión a Trump está aumentando de forma drástica y, aunque parezca que no le afecta, es difícil mantener la calma cuando los mercados bursátiles, donde una proporción récord de norteamericanos tiene parte de sus ahorros, se siguen desplomando; las grandes empresas de Estados Unidos ven esfumarse una parte sustancial de su valoración; y los votantes republicanos empiezan a desconfiar de las políticas de Trump, con las consecuencias sobre las perspectivas electorales de los candidatos republicanos, etc.

En este contexto, Trump podría proclamar victoria a pesar de que su objetivo de eliminar el déficit comercial no se cumpliera.

Catedrático de Economía en la UPF

La presión sobre Trump aumenta de forma drástica con el desplome de los mercados bursátiles