



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

TFG: Análisis de Viabilidad de trasladar la sede social de una PYME valenciana a Irlanda

CURSO 2020-2021

AUTOR

JORGE MARTÍ ANTÓN

TUTOR

ROBERTO CERVELLÓ ROYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE
VALENCIA



1) OBJETIVO	5
2) INTRODUCCIÓN	5
2.1.) ENTORNO	5
2.2.) INTEGRACIÓN ECONÓMICA	6
3) EFECTOS DE LA CRISIS	8
3.1.) ESPAÑA	10
3.1.1) <i>Fase Inicial de Expansión (años 2007-2009)</i>	15
3.2.1) <i>Fase secundaria de Recesión (años 2009–2014)</i>	17
3.2.) IRLANDA	18
3.1.2) <i>Años previos a la crisis (1970-2000)</i>	19
3.2.2) <i>Burbuja Inmobiliaria</i>	21
3.3.2) <i>Estallido de la Burbuja Inmobiliaria</i>	22
3.4.2) <i>Crisis Bancaria</i>	23
3.5.2) <i>Rescate</i>	24
3.6.2) <i>Reestructuración del sistema bancario</i>	24
3.7.2) <i>Ajustes Fiscales</i>	25
3.8.2) <i>Crecimiento económico y salida de la crisis</i>	26
4) IMPUESTO DE SOCIEDADES EN ESPAÑA	30
4.1.) HISTORIA & CREACIÓN	30
4.2.) INFORMACIÓN RELEVANTE LEY 27/2014 DE 27 DE NOVIEMBRE	32
4.3.) CAMBIOS EN EL IMPUESTO DE SOCIEDADES MÁS NOTABLES	32
4.4.) RECAUDACIÓN IMPUESTOS ÚLTIMO AÑO CON DATOS 2017	33
4.5.) DEDUCCIONES, BONIFICACIONES E INCENTIVOS FISCALES DEL IS	38
4.6.) BONIFICACIONES	40
4.1.6) <i>Estadísticas de deducciones y bonificaciones</i>	42
5) IMPUESTO DE SOCIEDADES EN IRLANDA	44
5.1.) ANTECEDENTES DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN IRLANDA	44
5.2.) INDUSTRIAL DEVELOPMENT ACT	47
5.3.) IRELAND DEVELOPMENT AGENCY.....	47
5.4.) RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS.....	48
5.5.) TEMAS ADMINISTRATIVOS DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN IRLANDA	51
5.1.5) <i>Periodo Impositivo</i>	51
5.2.5) <i>Impuesto Preliminar</i>	52
6) ESTRATEGIA DE MINIMIZACIÓN DE IMPUESTOS.....	57

6.1.) ESTRATEGIA DOBLE IRLANDESA CON SÁNDWICH HOLANDÉS	57
6.2.) TRANSFERENCIA DE BENEFICIOS.....	60
6.3.) HOLDING DE EMPRESAS	64
6.4.) CONSORCIO EMPRESARIAL “TRUST”	65
6.5.) EMPRESA TAPADERA	67
7) ANÁLISIS DE CASOS	69
7.1.) PARADISE PAPERS.....	69
7.2.) CASO APPLE	70
7.1.2) <i>Minimización de impuestos en Estados Unidos</i>	72
7.2.2) <i>Minimización de impuestos a nivel global</i>	72
7.3.2) <i>Estrategia doble irlandesa con sándwich holandés</i>	73
7.3.) CASO NIKE	76
7.1.3) <i>Minimización de impuestos en Estados Unidos</i>	76
7.2.3) <i>Tipos de Sociedades en Holanda</i>	77
7.3.3) <i>Minimización de impuestos a nivel Mundial</i>	78
8) INSTAURACIÓN PYME VALENCIANA EN IRLANDA.....	81
8.1.) INTRODUCCIÓN Y ANÁLISIS ECONÓMICO PYME	81
8.1.1) <i>Análisis Fondo de Maniobra</i>	82
8.2.1) <i>Ratios Liquidez</i>	83
8.3.1) <i>Ratios Endeudamiento</i>	84
8.4.1) <i>Análisis PYG</i>	85
8.2.) INSTAURACIÓN EN IRLANDA	88
8.1.2) <i>Análisis del sector</i>	89
8.2.2) <i>Simulación Instauración en Irlanda</i>	100
8.3.2) <i>Costes de Instauración necesarios</i>	100
9) CONCLUSIÓN	108
10) BIBLIOGRAFÍA.....	112

1) **Objetivo**

Este trabajo final de grado realiza un análisis comparativo de las estrategias utilizadas por España e Irlanda para revertir los efectos de la crisis económica del año 2008. Por otra parte, tras estudiar de manera crítica numerosos textos especializados, se exponen las principales características del impuesto sobre sociedades junto con el marco legislativo de ambos países. Utilizando la información recabada, se toma a una PYME valenciana como ejemplo y se realiza una hipotética introducción de su sede central en el municipio de Dublín, Irlanda. Sirviéndose de las cuentas presentadas por la sociedad, correspondientes al ejercicio 2018, se calculan los costes y beneficios de dicha introducción, para finalmente, poder responder a la pregunta, de si esta estrategia corporativa es verdaderamente beneficiosa para una PYME o está reservada solo para grandes multinacionales.

2) **Introducción**

2.1.) *Entorno*

En 2008, el mundo fue sacudido por una tremenda crisis económica que se inició con el estallido del mercado inmobiliario estadounidense. Tras la caída de la economía de Estados Unidos, esta se expandió a Europa y finalmente al resto del mundo, por el efecto ancla de las instituciones financieras americanas. Todavía con esta imagen en la retina, los políticos fueron conscientes de los resultados catastróficos a los que puede llevar la globalización. Las decisiones tomadas por los líderes económicos deben tener en cuenta los posibles efectos que estas pueden ocasionar en otros lugares del mundo y como repercutirán en sus empresas nacionales.

De acuerdo con el modelo actual, las empresas son el motor de las economías al ser las generadoras de riqueza de mayor importancia. Este hecho, recalca la necesidad de llevar a cabo, por parte de los gobiernos, unas políticas económicas que faciliten o incentiven el funcionamiento de dichas empresas para que estas continúen su labor y por consiguiente, sigan enriqueciendo y convirtiendo al país donde están situadas en más competitivo. Sin embargo, algunos países han decidido tomar ventaja en este asunto ofreciendo unas condiciones idílicas para la instauración de las sedes de las sociedades.

El posicionamiento de sedes centrales ya no depende del lugar donde se realiza la actividad principal gracias a numerosos factores. Entre los más importantes podemos identificar

la mejora de las comunicaciones, tanto a nivel logístico, como a nivel personal, como consecuencia de los avances tecnológicos. Por añadidura, la globalización juega un papel vital; con la estandarización del inglés, control sobre la doble imposición y equiparación monetaria a nivel mundial facilita a directivos y trabajadores el poder vivir en cualquier parte del mundo. Por lo tanto, a priori, la estrategia de posicionamiento empresarial llevada a cabo, es lógica y comprensible en su totalidad, resultando en una competitividad mayor.

2.2.) Integración económica

Según la real academia de la lengua española (RAE), el término ‘integrar’ se define como: “Aunar, fusionar dos o más conceptos, corrientes, etc., divergentes entre sí, en una sola que las sintetice.” En la literatura económica, el término ‘integración económica’ tiene un significado dependiente de la interpretación del autor. Ciertos autores, incluyen la integración social en el concepto, otros tienen en cuenta relaciones o acuerdos de comercio como parte de dicha integración. Este estudio propone definir integración económica como un proceso limitado a la macroeconomía a nivel estatal que busca la desaparición de la discriminación entre países como, por ejemplo, los aranceles.

Durante el siglo veinte, no existía una preocupación por la gestión del control de importaciones y exportaciones. Por ello, sumado a los obstáculos políticos interpuestos, varios intentos de integrar las economías europeas fracasaron. Durante la segunda guerra mundial, se podría vanagloriar a Adolf Hitler por ser el precursor de la integración económica entre Alemania y los territorios de los que logró apropiarse, imponiendo su moneda, el ‘Reichsmark’ en los territorios conquistados. Al finalizar la segunda guerra mundial, los líderes políticos europeos decidieron tomar cartas en el asunto, pero no fue hasta el 1 de Julio de 1960 cuando se formaron los primeros indicios de integración económica con la asociación de libre exportación entre los ‘siete exteriores’ (Austria, Dinamarca, Gran Bretaña, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza). La integración continuó de manera paulatina hasta que el 1 de noviembre de 1993, en Maastricht, Holanda se formó la Unión Europea que conocemos hoy en día.

De acuerdo con la descripción de Petit (2014), a día de hoy, la integración económica que conocemos está dividida en cinco etapas:

- 1- Área de libre comercio. En ella, los estados miembros no tienen aranceles entre ellos, pero pueden seguir estableciéndolos con terceros países.

- 2- Unión Aduanera. Como avance, en este caso los aranceles con terceros países son comunes para todos los estados miembro.
- 3- Mercado Común. Se obtiene libre movilidad de trabajadores y mercancías ente los estados miembros.
- 4- Unión económica. Se establece una paridad entre todas las monedas presentes resultando finalmente en una sola moneda común y se homogeniza la política monetaria.
- 5- Integración económica total. Este último paso implica la creación de un ente supranacional que realiza un control político común de todos los aspectos. Resultando en la desaparición de los países individuales.

En fecha actual, la Unión Europea es la región que ha logrado el mayor avance en lo que a integración económica se refiere a nivel mundial, consiguiendo establecer una única moneda para todo el territorio y unificando las políticas monetarias. La finalidad de la integración económica es la unificación política y económica total, logrando la desaparición de los estados y creando un único ente supranacional que ostente el control. La gran ventaja de dicha unión es la protección obtenida ante los territorios externos. En materia económica podría traducirse en una equidad de impuestos entre los estados miembros.

No obstante, dentro de la Unión Europea, aparece Irlanda, país con políticas impositivas que no siguen la tendencia marcada por la integración económica actual. Debido a este factor, Irlanda está quedando instaurada como sede de numerosas multinacionales causando, a su vez, fuga de empresas de todos los tamaños y países.

Este movimiento de empresas parece contradecir los ideales de integración económica del marco económico europeo. Irlanda rompe la 'equidad' de impuestos existente en la actualidad. De esta manera, recauda mayores beneficios en sus arcas públicas, mayoritariamente en forma de impuestos de sociedades e impuesto sobre el valor añadido, pagados por las empresas inmigrantes. Esta situación genera un círculo vicioso que, como consecuencia, debilita ciertos países a favor de Irlanda. Restándoles a estos impuestos que recaudarían, que son ciertamente necesarios para sustentar los presupuestos y cumplir con los estándares marcados por el ente supranacional de la unión europea. Este hecho podría debilitar la integración económica lograda hasta el día de hoy.

3) Efectos de la crisis

El sistema económico que rige actualmente en el mundo sigue un proceso cíclico que se repite a lo largo de los años. Ejemplo de este movimiento cíclico podrían ser las últimas grandes depresiones que ha sufrido la economía mundial, el ‘crack’ de 1929, la burbuja de las “punto com” y el colapso financiero de 2008. Investopedia define el ciclo económico como las fluctuaciones naturales de las economías entre periodos de expansión y recesión. A pesar de la falta de aceptación mundial, estos periodos han ocurrido y volverán a ocurrir en el futuro, demostrando la veracidad de la frase popular “El ser humano es el único animal que tropieza dos veces con la misma piedra.” Este hecho remarca la necesidad de conocer en detalle las fases de las que consta el ciclo económico junto con sus detonantes. Según este mismo portal, las cuatro fases son la siguientes:

- 1) Recesión temprana: En este momento la estabilidad mundial comienza a tambalearse, los consumidores dudan de la robustez de la economía y ralentizan el consumo por temor. Dicho temor conlleva a una reducción de la producción industrial, por la falta de ventas. Los intereses marcan máximos, aunque la curva de rendimientos marca mínimos o incluso intereses negativos.
- 2) Recesión completa: En este punto el PIB de los países ha ido cayendo trimestre tras trimestre, los intereses comienzan a caer, el consumo cae a mínimos y la curva de rendimiento de bonos comienza a estabilizarse.
- 3) Recuperación temprana: Las expectativas de recuperación son positivas por lo que los consumidores empiezan a confiar en el mercado aumentando el consumo. EL sector industrial aumenta su producción y finalmente la curva de rendimientos comienza a pagar mayores intereses.
- 4) Recuperación tardía: Esta etapa podría considerarse como la calma que precede a la tormenta. La producción industrial se mantiene constante, el consumo comienza a caer y la curva de rendimientos. tiende a estabilizarse.



Figura 1: Rendimiento Bonos a 10 años en España. Fuente: Investing.com

Tomando la curva de rendimiento de bonos a 10 años española, podemos realizar una predicción de en qué etapa del ciclo económico se encuentra en este momento. Los intereses han seguido la siguiente tendencia. De 2009 hasta mediados de 2010 se puede considerar un periodo de estabilidad seguido de una fuerte subida de los rendimientos. Coincidiendo con la descripción de un periodo de recesión. La recesión completa tiene lugar entre los años 2012 y mediados de 2013 con una fuerte caída de los rendimientos. La estabilidad aparente en los rendimientos desde ese momento hasta el momento actual, muestra síntomas recuperación tardía. El periodo de recuperación temprana pasa inadvertido entre pequeños aumentos de los tipos de interés.



Figura 2: Rendimiento Bonos a 10 años Irlanda. Fuente: Investing.com

Realizando una comparación con la rentabilidad de bonos irlandesa, podemos detectar que la tendencia seguida ha sido muy similar a la española con un gran aumento de los rendimientos durante la crisis financiera. Sin embargo, los valores entre los que ha fluctuado Irlanda han sido más extremos. La conclusión extraída de dicha diferencia es la mayor dureza con la que fue golpeada Irlanda, ocasionando la necesidad de tener altos tipos de interés para poder vender su deuda estatal. No obstante, la “estabilidad” alcanzada en los rendimientos, toma valores menores a los españoles, cercanos a valores negativos, demostrando mayor robustez económica que España.

3.1.) España

Con conocimiento previo de los factores macroeconómicos que actuaron previos y durante la crisis financiera, España resultó muy afectada por ella por diversos factores que se van a dar a conocer a continuación.

Históricamente, las características principales de la economía española han sido una baja productividad por tener una industria con excesiva mano de obra y poca inversión en investigación. Este hecho siempre ha estado favorecido por los bajos salarios en comparación con el resto de la comunidad europea. A su vez, estos factores favorecieron al desarrollo de ciertos sectores con poca innovación, tales como la construcción. La falta de colaboración por parte del estado para favorecer a sectores más tecnológicamente avanzados ayudó a empeorar la situación. Aun conociendo la situación empresarial que ocasiono dicha situación, con fecha de 2016 España continua con una economía basada en sectores de baja cualificación, tal y como muestran datos del INE. El porcentaje relativo de empresas industriales es tan solo del 6%.

	Stock de empresas	Tasa de nacimientos (%)	Tasa de muertes (%)
Total sectores	3.563.816	10,3	8,9
Industria	215.509	6,5	6,9
Construcción	456.475	9,9	9,9
Comercio	844.913	9,8	10,0
Resto servicios	2.046.919	11,0	8,4

Figura 3. Stock, nacimientos y muertes de empresas por sector económico año 2016. Fuente: INE

Durante los años previos a la crisis, sectores clave estratégicamente como la agricultura perdieron mucho peso en el PIB para aumentar la construcción y el turismo, debido principalmente al éxodo rural. Teniendo como motor económico al sector inmobiliario, el incremento de los tipos de interés dificultó el pago de las deudas hipotecarias, iniciando de esta manera un círculo vicioso de decadencia y alto desempleo.

El principal dato macroeconómico que nos permite analizar las consecuencias de la crisis en España es el PIB. Visualizando el gráfico que se muestra a continuación. España tocó fondo en el año 2009, tras 2 años de desaceleración económica.

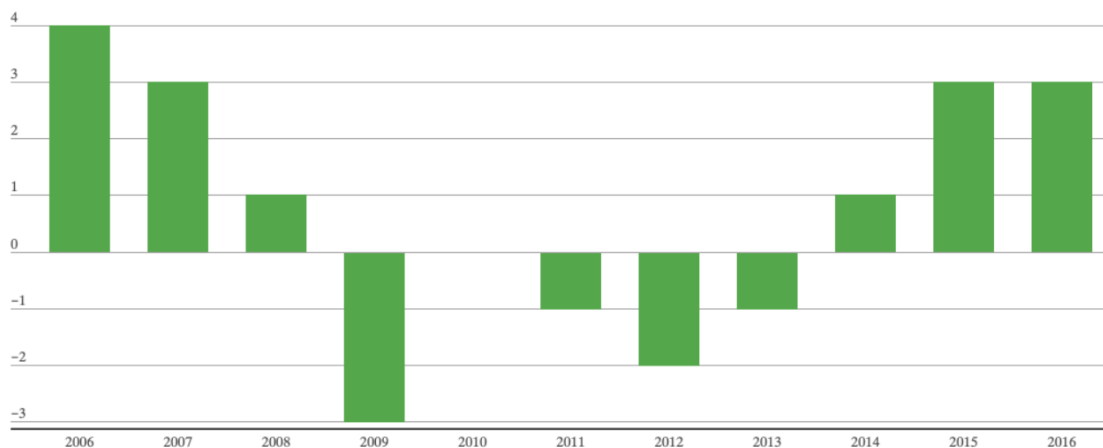


Figura 4: Evolución PIB España. Fuente: INE

La caída del PIB viene acompañada indudablemente por un aumento del desempleo que desencadena en una situación de decadencia económica. Los salarios caen debido al exceso de oferta de trabajadores y cae la demanda de bienes y servicios. En situaciones de esa índole, el desempleo se convierte en un indicador de gran importancia, fácilmente identificable en el terreno político donde las caídas y aumentos del mismo son celebradas y criticadas respectivamente.

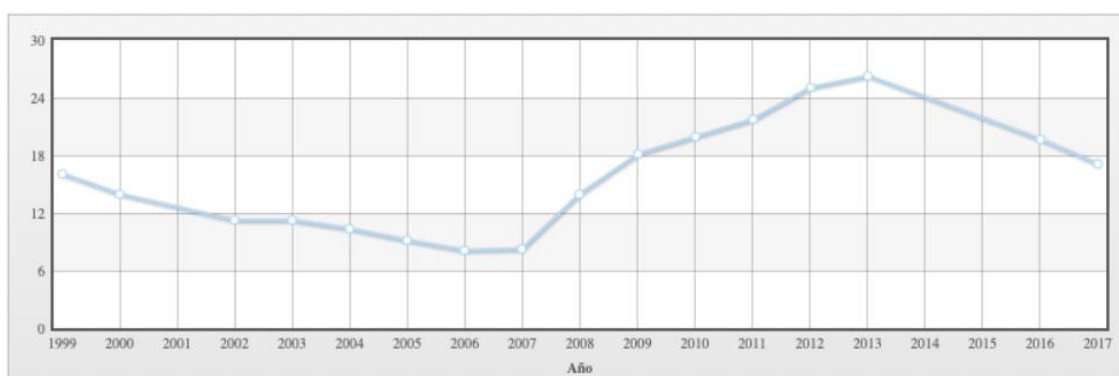


Figura 5. Tasa de desempleo (%). Fuente: INE

El estallido de la burbuja inmobiliaria dinamitó repentinamente el sector de la construcción, pilar básico de nuestra economía. Concretamente, dicho sector sufrió una destrucción de empleo igual al 45%. Dicho efecto lastró la cifra total de desempleo que ascendió a cifras superiores a 25% desde un valor inicial de 7% previo a la crisis. Sin embargo, históricamente España siempre ha tenido valores de desempleo superiores a la media europea.

En lo que a datos demográficos se refiere, la inclusión en el mercado laboral es cada vez más tardía debido al aumento del tiempo que los jóvenes dedican al estudio para tratar de asegurarse un mejor futuro. Sin embargo, como se ha comentado anteriormente, España no es un país con muchos empleos de alta cualificación, resultando en una fuga de trabajadores muy cualificados al extranjero.

Otro de los factores fuertemente golpeados por la crisis financiera fueron los salarios de los trabajadores. Para el análisis de los salarios se utilizan los datos proporcionados por el INE con relación al peso de las rentas salariales, impuestos netos y Excedentes Brutos de Explotación en el PIB. La caída sufrida por la crisis no se pudo recuperar hasta el segundo trimestre de 2018.

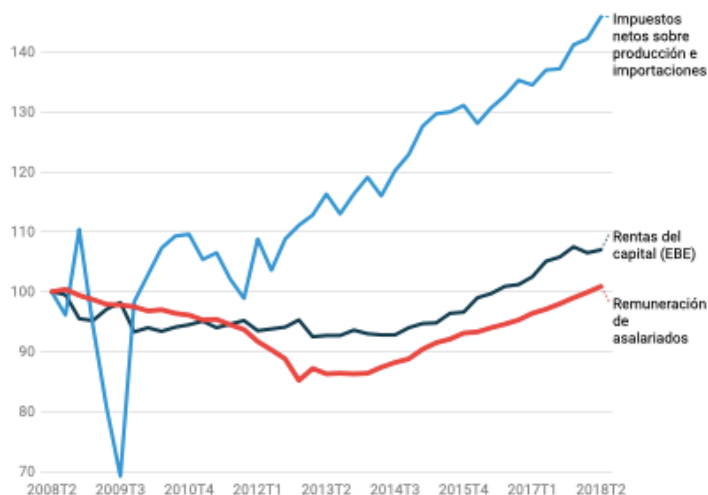


Figura 6: Evolución del PIB de rentas, índice con base 100 en el segundo trimestre de 2008.

Fuente: INE

Teniendo en cuenta los tres componentes descritos, las rentas salariales han sufrido una recuperación más lenta que los otros dos. La recaudación de impuestos igualó los niveles previos a la crisis durante el año 2015, incentivado en gran medida por las subidas de impuestos llevadas a cabo por los gobiernos en poder durante ese periodo. El Excedente Bruto del Capital, engloba los beneficios netos del capital y estos recuperaron los valores pre-crisis un año más tarde que la recaudación impositiva, en el 2016.

Los hechos comentados resultan en un cambio en la composición del PIB español. Los beneficios empresariales han sustituido en importancia porcentual a la masa salarial. De la afirmación anterior se puede concluir que las sociedades españolas son ahora más productivas que antaño y se han sustituido industrias muy necesitadas de mano de obra, como la construcción, por otros más tecnológicamente avanzados y que requieren menos mano de obra.

Si las rentas salariales hubieran igualado las resultantes en el año 2018, el valor obtenido sería en este momento superior en casi 40.000 millones de euros al actual. Por añadidura, la destrucción de empleo que tuvo lugar en los años 2008 y 2012 dinamitó el número de asalariados. Sin embargo, la caída de masa salarial no fue tal, por lo que se concluye que la destrucción mayoritaria de empleos ocurrió en estos de baja preparación y consecuente salario.

La recuperación de las rentas salariales puede parecer positiva a priori, sin embargo, se deben tener en cuenta dos factores negativos consecuencia de la crisis que están actuando.

La primera de ellas tiene relación con la inflación. La inflación ha aumentado de manera más rápida que la masa salarial, si se ajusta la inflación con el aumento de los salarios, se continua con una masa salarial inferior a la del año 2008 y el poder adquisitivo de dicha masa salarial es inferior a la de 2008.

La segunda negativa aparece cuando se compara la masa salarial con el número de empleados. En este momento hay 800.000 asalariados menos que antes de la crisis por lo que los asalariados actuales tienen sueldos más altos. Aumentando la brecha salarial y quedando latente la preocupante situación de muchos desempleados.

Como se concluye en el apartado anterior, la caída de los asalariados ha ocurrido de manera más acentuada en los sectores con salarios más bajos. Dicha diferencia en la recuperación dependiente del nivel económico ocasiona un crecimiento de la desigualdad en el país. Sumado a la desigualdad, España presenta un elevado número de trabajadores temporales en relación con el resto de los países de la unión europea. Por añadidura, España cuenta con una gran cantidad de trabajadores en riesgo de pobreza, siendo estos, población activa trabajadora que tiene un salario suficientemente bajo para ser considerado en riesgo de pobreza.

Para medir la desigualdad, se va a utilizar el coeficiente de Gini. Dicho coeficiente es una medida económica que sirve para calcular la desigualdad de ingresos que existe entre los ciudadanos de un país.

El coeficiente toma valores entre 0 y 1, siendo cero la máxima igualdad (todos los ciudadanos tienen los mismos ingresos) y 1 la máxima desigualdad (todos los ingresos los tiene un solo ciudadano).

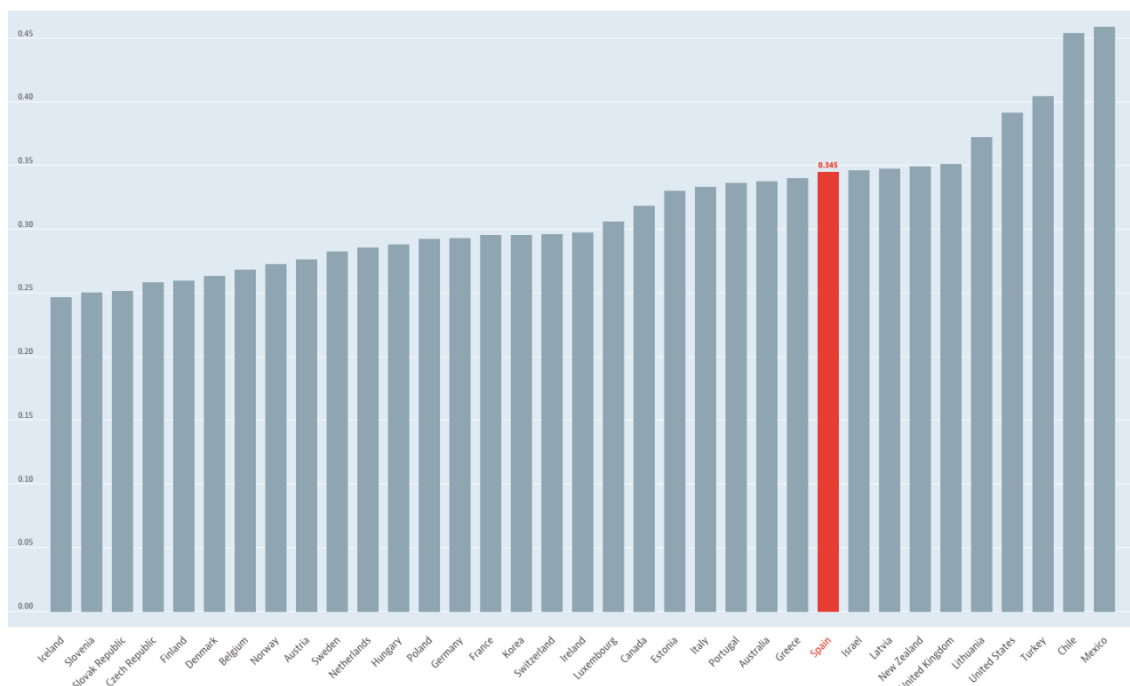


Figura 7: Coeficiente de Gini en los países de la OCDE. Fuente: OCDE.ORG

En la Tabla adjunta se compara el índice de Gini de todos los países pertenecientes a la OCDE. Como puede visualizarse, España se encuentra en el puesto 26 de los 35 presentes. Respecto a este dato, España se encuentra justo en el tercer cuartil, por lo que la desigualdad es bastante alta. Existen diversas razones que pueden explicar dicha desigualdad, entre ellas se encuentran unos reducidos beneficios fiscales para las familias en comparación con el resto de países europeos. Se puede sumar a ello una falta de coordinación presente entre los servicios de empleo y sociales nacionales. Por último, la alta temporalidad de los contratos origina una desigualdad superior, por la gran diferencia en los salarios.

Según los datos recabados por la sociedad antipobreza europea (European anti-poverty network) en el año 2017 “España en el año 2017, un total de 12.338.187 personas, que suponen el 26,6 % de la población residente en España está en Riesgo de Pobreza y/o Exclusión Social.” A su vez “uno de cada tres niños y niñas menores de 16 años está en riesgo de pobreza y/o exclusión social.” Los datos comentados son alarmantes en su totalidad.

El gasto público es uno de los elementos esenciales que los gobiernos deben tratar. Dependiendo de los intereses políticos se influencia dicho gasto para incentivar determinadas actividades. Siendo este un elemento ganador de votos de gran importancia. Sin embargo, la crisis económica obligo a utilizar el gasto público de manera diferente tratando de paliarla durante una fase inicial y recortando en una fase final ya que un alto gasto se convierte en

insostenible sobrepasado cierto punto. La fase inicial tuvo lugar entre los años 2007 y 2009, coincidiendo con la reducción porcentual de importancia de la recaudación de impuestos en el PIB. La segunda fase de recortes es denominada Fase de Consolidación Fiscal y tuvo lugar entre los años 2009 y 2014, reflejada a su vez por los cambios en la composición del PIB comentados en el apartado anterior.

3.1.1) Fase Inicial de Expansión (años 2007-2009)

Durante este periodo, los datos macroeconómicos presentaban una ralentización económica. El gobierno presente tomó la equivocada opinión de tratar de incentivar el consumo lo máximo posible. La estrategia de aumento de consumo consistía en aumentar el gasto público de manera que la población tuviera mayor capacidad económica y que este consumo repercutiera finalmente de manera positiva en las arcas del estado. Se comenzó con incentivos fiscales tanto a nivel societario como particular.

A nivel societario se invirtió lo equivalente a un 3% del PIB en incentivos fiscales sobre el impuesto de sociedades y particulares. Los incentivos eran de gran envergadura y un ejemplo de ellos es el siguiente incentivo a cerca del tipo de gravamen, citado de manual de IS de 2007: “La minoración del tipo general de gravamen, así como de los tipos de gravamen relativos a las entidades dedicadas a la exploración, investigación y explotación de hidrocarburos y a las entidades a las que sean aplicables los incentivos fiscales para las empresas de reducida dimensión.”

A nivel particular los incentivos fiscales afectaron directamente al IRPF e impuesto sobre el patrimonio. El manual práctico proporcionado por la agencia tributaria presenta el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas del año 2007 como “La reforma del IRPF que entró en vigor en 2007 tiene como objetivos fundamentales mejorar la equidad y favorecer el crecimiento económico, al tiempo que persigue garantizar la suficiencia financiera para el conjunto de las Administraciones Públicas, favorecer la tributación homogénea del ahorro y abordar, desde la perspectiva fiscal, los problemas derivados del envejecimiento y la dependencia.” Las medidas consintieron entre otras en una devolución automática de 400 euros a todos los contribuyentes, el controvertido cheque bebé que otorgaba 2.500 euros a las familias que tuvieron hijos dentro del ejercicio fiscal y la eliminación del Impuesto sobre el Patrimonio.

Sumado al 3% del PIB invertido en los procesos descritos con anterioridad, el gobierno estableció dos medidas de gasto indirectas equivalentes al 1% del PIB.

La primera de ellas fue denominada “Plan E.” Dicho plan consistió en la inversión de aproximadamente 12.000 millones de euros en obras de infraestructuras a nivel municipal, para tratar de incentivar el empleo y dotar a España de infraestructuras que lo convirtieran en un país más competitivo. El propio tribunal de cuentas concluyó que dicho plan fue un fiasco total generando unas pérdidas reales de 7.836 millones de euros.

La segunda medida consistió en la creación de un fondo especial que trataba de mejorar la situación de determinados sectores que tienen un alto valor estratégico para España. Fueron beneficiados especialmente el sector automovilístico y las actividades de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i). Dichas deducciones y bonificaciones quedaron reflejadas en el Impuesto sobre sociedades.

El resultado final de todos los incentivos mencionados fue totalmente contrario al esperado por el gobierno. Numéricamente al cierre del año 2007 España contaba con un superávit presupuestario del 2% y a cierre del ejercicio de 2009 contaba con un déficit cercano al 11%. En cuanto a la deuda pública, esta aumentó 20 puntos porcentuales en el mismo periodo de tiempo. En el gráfico inferior se identifica fácilmente como el año 2007 marcó el punto de inflexión en lo que a la deuda pública se refiere.

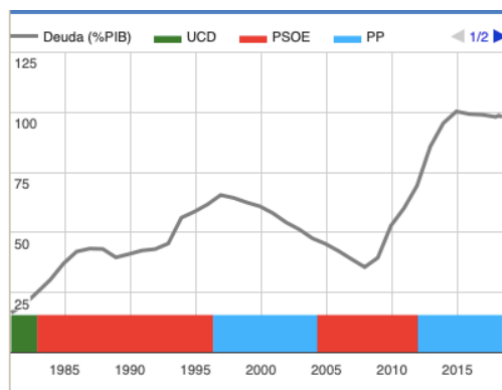


Figura 8. Evolución de la deuda como porcentaje del PIB. Fuente: Datosmacro.com

3.2.1) Fase secundaria de Recesión (años 2009–2014)

Dentro del proceso de integración económica llevado a cabo en la creación de la Unión Europea se estableció un Pacto de Estabilidad y crecimiento de la Unión Europea. Dicho pacto “se introdujo en el contexto de la tercera fase de la unión económica y monetaria y fue concebido para asegurar que los países de la Unión Europea (UE) mantuvieran unas finanzas públicas saneadas tras la introducción de la moneda única. Desde el punto de vista formal, el Pacto de Estabilidad y Crecimiento consta de una resolución del Consejo Europeo (adoptada en 1997) y dos reglamentos del Consejo, de 7 de julio de 1997, en los que se detallan las modalidades técnicas (uno sobre la supervisión de las situaciones presupuestarias y la coordinación de las políticas económicas, y otro sobre la aplicación del procedimiento de déficit excesivo).” Los dos criterios que debían cumplir los países firmantes son los siguientes:

El gasto público no debía ser superior al 60% del PIB nacional.

El déficit presupuestario no debía ser superior al 3% del PIB.

Lamentablemente, el desastroso resultado de las medidas tomadas en la fase expansiva resultó en un déficit superior al marcado 3% por lo urgía el cambio de políticas. Como añadidura, en el año 2009 la Unión Europea desplegó unas medidas de rescate para Irlanda, Portugal y Grecia puesto que la situación era completamente insostenible. El gobierno español no deseaba ser rescatado, para evitar manchar la reputación nacional y no ser sometido a la presión económica generada por la Unión Europea. Las medidas instauradas por el gobierno se dividieron en 2 fases, la primera de ellas tuvo lugar en mayo del año 2010 y las segundas en diciembre de 2011 coincidiendo con el cambio de gobierno.

En mayo de 2010 las medidas de consolidación fiscal contenían entre otras:

Aumento del tipo general y reducido del Impuesto del Valor Añadido (IVA). El tipo reducido aumentó del 7% al 8% y el tipo general del 16% al 18%.

- Reducción de los salarios de los funcionarios en un 5%.
- Eliminación de la deducción por compra de viviendas.
- Supresión de los 400 euros antes citados en el IRPF.
- Recorte en proyectos de inversión pública.

En diciembre de 2011 llegó el segundo paquete de medidas de consolidación fiscal. Este constó de las siguientes medidas:

- Supresión de la paga extra de Navidad de los funcionarios públicos.

- Nuevo aumento en el IVA. Un aumento de 3 puntos porcentuales hasta el actual 21%
- Reintroducción del Impuesto sobre el Patrimonio.
- Eliminación de determinadas deducciones en el Impuesto de Sociedades.
- Aumento del Impuesto sobre los Bienes Inmuebles (IBI).

En el gráfico inferior se visualiza un punto de inflexión en el año 2010 estabilizando el gasto público y una segunda reducción que coincide con las medidas tomadas a finales del año 2011.

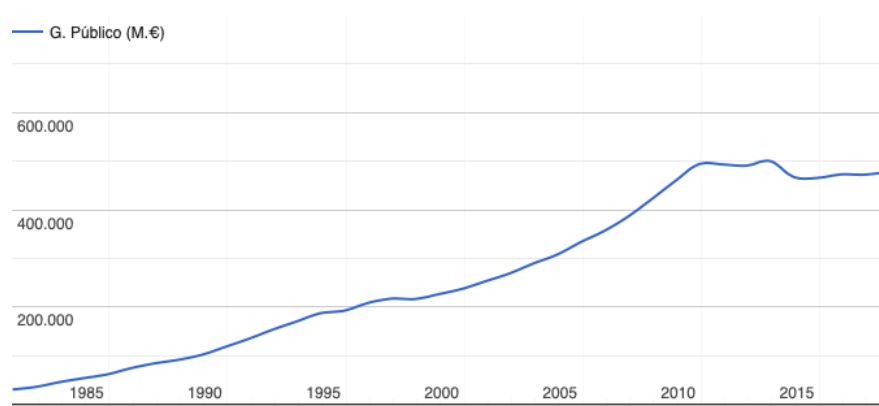


Figura 9. Gasto público en España. Fuente: Datosmacro.com

3.2.) Irlanda

En el siguiente apartado, se realiza un estudio de la situación económica, a nivel global, de Irlanda previa al colapso económico y posterior a él.

En los años previos a 2007, Irlanda estaba contemplada como una de las economías que presentaba mayor prosperidad dentro de la unión europea. Un largo periodo de altas tasas de crecimiento y bajo desempleo se combinó con resultados empresariales positivos. A priori, los datos macroeconómicos arrojaban unos datos esperanzadores en lo que a sobrevivir a una ralentización económica se refiere. La deuda total en el año 2007 era de tan solo el 25% del PIB y contaban con un fondo de riqueza soberano de 5.000€ per cápita. Sin embargo, el colapso económico golpeo a Irlanda de tal manera con el estallido de la burbuja inmobiliaria, altas tasas de desempleo y una completa crisis bancaria que el gobierno era incapaz de controlar. En 2010,

el gobierno acordó con la unión europea y el fondo monetario internacional un plan de ajuste que ha generado resultados más que satisfactorios.

3.1.2) Años previos a la crisis (1970-2000)

La economía irlandesa, gracias a su altísima tasa de crecimiento fue conocida durante los años noventa como el “tigre celta” gracias al paquete de medidas implantado por el gobierno estatal que ayudó a mejorar la productividad. Sin embargo, este crecimiento es el resultado de acertadas políticas llevadas a cabo desde los años sesenta. Durante la década de 1960, Irlanda con un claro interés en ser aceptada como miembro de la unión europea, desarrolló unas políticas que rompían con su tradicional modelo proteccionista. Las nuevas medidas instauradas consiguieron fomentar un aumento de la inversión extranjera en industria exportadora, a su vez, se mejoró el sistema educativo, con una educación secundaria universal que resultó en un aumento directamente proporcional del sector terciario nacional. Las medidas remarcadas resultaron en la adhesión de Irlanda en la unión económica europea en el en año 1973. Así como las políticas de oferta fueron muy acertadas en la época previa a ser conocido como el “tigre celta,” las de estabilización económica no lo fueron. EL gobierno irlandés decidió reaccionar a la ralentización económica de los años setenta mediante un aumento del gasto público, generando un gran déficit fiscal que se acumuló durante la década de 1980 debido a una crisis de deuda. El resultado final de estas políticas fue una deuda pública de alrededor del 110% del PIB que ocasionaba unos intereses del 10% del PIB anual. En respuesta a esta enorme deuda, se incrementaron los impuestos a niveles considerados abusivos, como intento de estabilizar la deuda, pero el resultado final fue una caída considerable del crecimiento económico.

En este momento de profunda crisis, el gobierno tomo una serie de decisiones muy acertadas resultando en la denominación de Irlanda como “tigre celta.” Las políticas llevadas a cabo estaban basadas principalmente en una reducción del gasto público que, junto con un periodo de estabilidad económica a nivel mundial, resultó en la generación de un país económicamente sostenible. Es más, a finales de los años ochenta, la situación en Irlanda auguraba un asegurado crecimiento. Los trabajadores eran cada vez más productivos y solo había empleada una pequeña proporción de población en comparación con otros países anglosajones como Estados Unidos y el Reino Unido. Este dato se extrae dividiendo a la población empleada entre el total de la población.

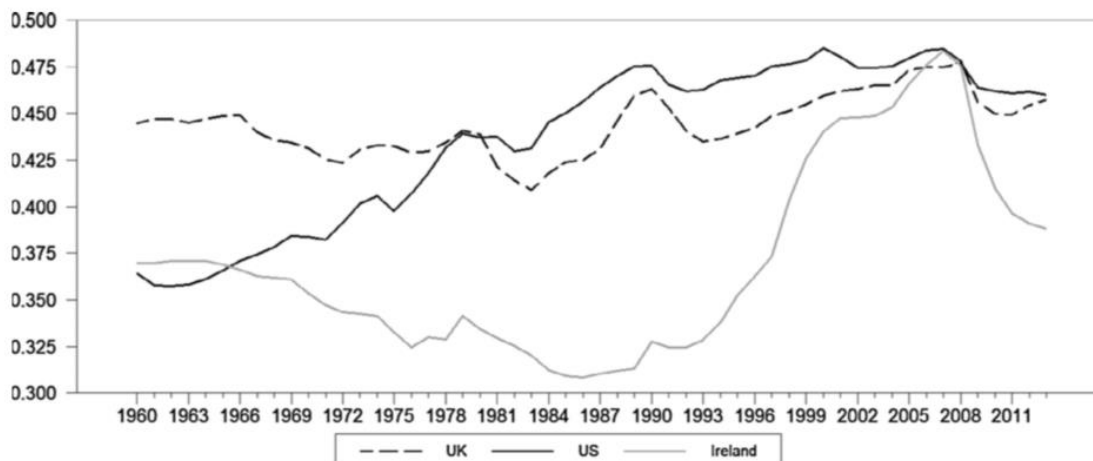


Figura 10. Desempleo dividido población total. Fuente: K.Whelan/ *journal of macroeconomics* 39 (2014)

En los años 80 Irlanda contaba solo con un 30% de la población total empleada, cuando Estados Unidos y el Reino Unido contaban con prácticamente 15 puntos porcentuales más de ratio de población empleada. Estos datos muestran un claro problema demográfico y social que retenía el crecimiento. El principal factor que ocasionó estos problemas demográficos fue el “baby-boom” tardío de Irlanda, que en plena crisis a principios de los ochenta, debía lidiar con una ingente cantidad de población no activa. Esta situación revirtió en pleno esplendor de la economía irlandesa, ya que estos “baby-boomers” se convirtieron en población activa en los años noventa, generando una población en edad de trabajar superior a la de los Estados Unidos y el Reino Unido durante este periodo de tiempo. En adición al caso de los “baby-boomers,” Irlanda se encontraba atrasada en lo que a las mujeres trabajadoras se refiere. Durante los años 60 y 70, muy pocas mujeres trabajaban en Irlanda, en comparación con el resto de Europa. Cuando la economía se recuperó, junto a los “baby-boomers” había una gran cantidad de mujeres preparadas para trabajar, a estos hechos se sumaron también una reversión del modelo migratorio, con una gran cantidad de irlandeses que volvieron a su país natal a trabajar. La combinación de estos 3 factores convirtió a Irlanda en una máquina de creación empleo. Los datos demuestran que entre finales de los años 80 y 2007 se crearon un millón de empleos. Gracias a todo lo comentado anteriormente, la economía irlandesa creció a un 6,3% anual durante el citado periodo.

El excepcional crecimiento de la economía irlandesa, permitió que los políticos tomaran decisiones muy favorecedoras para los ciudadanos de a pie. Se redujeron los impuestos y se subió el gasto público, aun así, se consiguió mantener el superávit presupuestario estatal. En el año 2007, un cambio comenzó, la mayoría de los factores que propiciaron el crecimiento

económico estaban desgastados y la demografía del país ya no representaba una ventaja por lo que la economía ya no pudo crecer al mismo nivel que lo hacía con anterioridad. Sin embargo, el gran superávit presupuestario acumulado y la baja deuda parecía que permitían mantener al país en una buena posición.

3.2.2) Burbuja Inmobiliaria

Desgraciadamente, en año 2007 demostró que las predicciones se equivocaron, le economía no era tan potente. Los años de alta productividad desencadenaron desequilibrios en el mercado inmobiliario. Durante los primeros años del siglo XXI, Irlanda contaba con un mercado inmobiliario muy reducido y la prosperidad económica generada, resultó en una alta demanda de vivienda. Debido a ello, los precios de la vivienda existente comenzaron a subir de manera astronómica. Los precios de las viviendas se cuadruplicaron entre los años 1996 y 2007. Sumado a esto, la Unión Monetaria, permitió a las entidades financieras ofrecer hipotecas a tipos muy reducidos, inferiores al 5%.

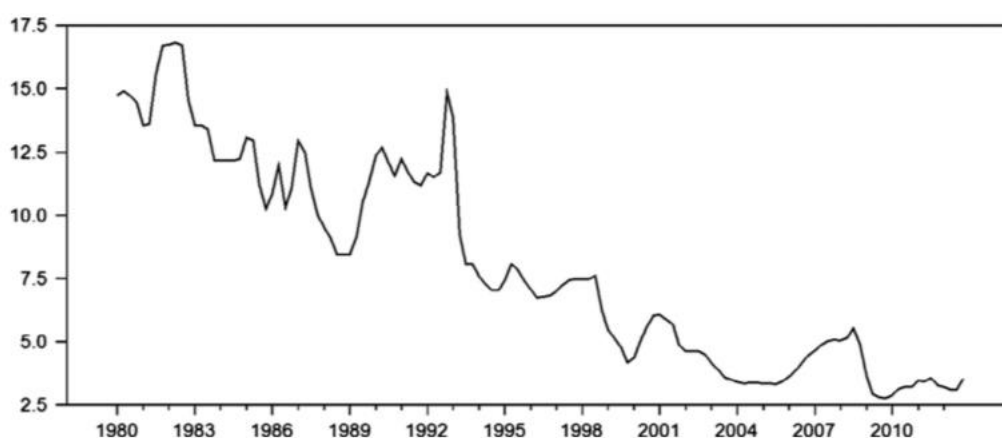


Figura 11: Intereses medios de las hipotecas en Irlanda. Fuente: K.Whelan/ journal of macroeconomics 39 (2014)

En respuesta a estos bajos tipos de interés, la construcción de viviendas creció a un ritmo trepidante. En 2006 se construyeron 93,000 viviendas cuando solo seis años antes solo se constarían 50,000 y volviendo nueve años más atrás solo se construyeron 19,000 en 1991. En los siguientes gráficos podemos identificar con relativa facilidad, el incremento de viviendas construidas y los precios de dichas viviendas, en comparación con una potencia como Estados Unidos. Previsiblemente, los efectos de la burbuja tendrían que ser mucho mayores en dicho

país que en Estados Unidos por las proporciones. En 2007, la construcción representaba el 13,3% del total de empleos, valor muy similar al español y superior al del resto de países de la OCDE en más de 5 puntos porcentuales

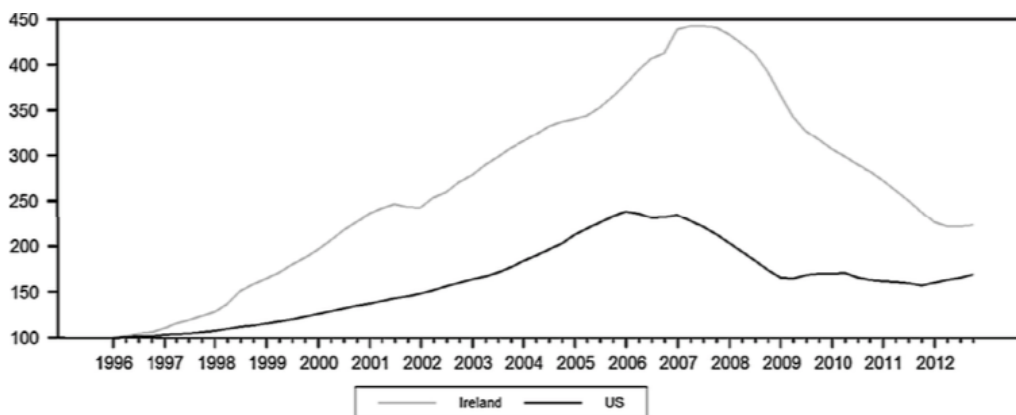


Figura 11: Comparativa Precio de la vivienda en Irlanda y EEUU. Fuente: K.Whelan/ journal of macroeconomics 39 (2014)

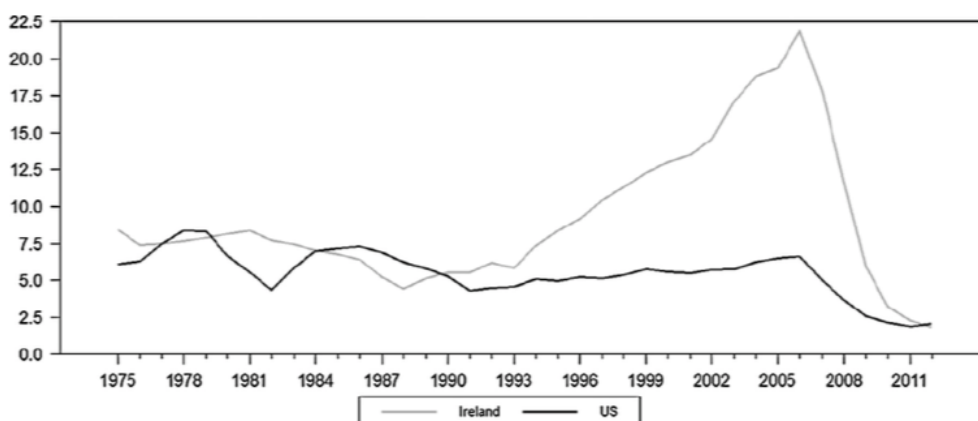


Figura 12: Número de casas construidas por cada 1000 personas. Fuente: K.Whelan/ journal of macroeconomics 39 (2014)

3.3.2) Estallido de la Burbuja Inmobiliaria

En el año 2008, Irlanda fue fuertemente golpeada por el estallido de la burbuja inmobiliaria. Los líderes políticos presentes en ese determinado momento, acusaron a la situación económica global como los responsables. Sin embargo, numerosos expertos presentaron evidencia de que el mercado inmobiliario estaba sobrevaluado y que, aunque no hubiera ocurrido una crisis financiera a nivel global, Irlanda hubiera sufrido una interna. La caída de los precios de las viviendas debida al exceso de oferta, ocasionó una caída del sector de

la construcción, que, al tener tanta importancia en el total del empleo, resulto en un aumento del desempleo.

Previo a la caída del sector de la construcción, Irlanda contaba con unas cuentas saneadas pero muy dependientes de dicho sector, debido a ello, se desencadenó una serie de efectos negativos en la economía que se detallan a continuación. El aumento del desempleo, genero una gran pérdida de ingresos para el estado en concepto de impuestos y un aumento de los gastos, debido al subsidio que tenía que pagar a los trabajadores desempleados. En el año 2009 el gobierno irlandés se tuvo que enfrentar a un déficit presupuestario del 20% justo después de numerosos años con superávit. Ya no quedaba sitio para el gasto público, por lo que similarmente a lo ocurrido en España, fue necesaria una política de recortes y aumento de impuestos.

3.4.2) Crisis Bancaria

Lamentablemente, Irlanda no fue golpeada solamente por el estallido de la burbuja inmobiliaria, si no que sus bancos colapsaron al mismo tiempo, generando inestabilidad e incertidumbre. Como se detalla en el siguiente apartado.

La aceleración del mercado inmobiliario fue posible gracias a las hipotecas concedidas por los bancos durante los años previos a la crisis, por lo que su exposición ante el sector de la construcción era de una cuantía considerable, numéricamente de 45 billones en 2003 y de 125 billones en 2008, tanto los bancos pequeños como grandes se expusieron a este riesgo. A principios de siglo, los bancos irlandeses concedían hipotecas a tipos de interés que igualaban a los de los depósitos por lo que obtenían un balance seguro, en cualquier caso. Sin embargo, durante el boom inmobiliario, este se financió mediante bonos emitidos por empresas internacionales con un claro mayor riesgo. La permisividad del Banco Central Irlandés, comisión europea y fondo monetario internacional fue fuertemente criticada ante la no previsión de una catástrofe de tal índole. De igual manera que en España, las inversiones realizadas por los constructores solo serían rentables si el mercado inmobiliario continuaba creciendo y al no ser así se avecinaba el colapso total.

Los bancos irlandeses afrontaban un serio problema de liquidez durante este periodo de tiempo, ya que las emisiones de bonos no eran fructíferas, debido a la desconfianza que Irlanda daba a los inversores. Para tratar de solucionar este problema. El 30 de septiembre de 2008 el gobierno anuncia que va a garantizar las deudas contraídas por los bancos irlandeses

durante dos años, como intento de hacer crecer las inversiones. A su vez el Banco Central Irlandés proporciona liquidez inmediata a los bancos. La solución tomada es claramente cortoplacista, con intención de que la situación revirtiera con rapidez, pero lamentablemente no fue el caso. Durante ese tiempo los bancos fueron capaces de seguir vendiendo bonos, gracias al respaldo gubernamental, pero finalmente, la desconfianza fue tal que los inversores dejaron de comprar los bonos y se dio pie a un esquema piramidal de préstamos. Se pedían préstamos para cubrir préstamos previos. Esta situación desembocó finalmente en un rescate por parte de la Unión Europea y el Fondo Monetario Internacional. El gobierno mantuvo su negación de la situación existente hasta que fue claramente incontrolable con una deuda que volvía a ser igual al 100% de PIB, por los rescates a bancos llevados a cabo como al banco Anglo Irlandés, que costó a los irlandeses siete mil euros por habitante.

3.5.2) Rescate

A finales de noviembre del año 2010, la situación económica irlandesa se tornó a un cariz insostenible. Sin visión de una solución clara, el gobierno se vio obligado a llegar a un pacto con los tres entes europeos más importantes: La Unión Europea (UE), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Central Europeo (BCE). El pacto consistía en una inyección de capital, igual a 67,5 billones de euros que se realizaría durante varios años. Dos tercios de este rescate provenían de fondos europeos y el restante del FMI, el BCE no aportó capital, pero sí una actividad supervisora junto con los dos otros entes. Irlanda se comprometió a utilizar los fondos entregados para realizar tres grandes tareas: Reestructurar el sistema bancario, realizar nuevos ajustes fiscales y otras reformas varias. A continuación, se va a detallar como se realizaron las tareas de reestructuración.

3.6.2) Reestructuración del sistema bancario

Como parte de la primera inyección de capital recibida por el estado irlandés, se destinaron 6,5 billones de euros a reestructurar el sistema bancario. A esta cantidad, Irlanda aportó 17,5 billones extra provenientes de su hucha de pensiones. Los entes europeos dotaron una partida de 35 billones de euros más que podrían ser aportados en caso de necesidad, siempre que el sistema bancario superara unos test de estrés. A priori, se pensaba que estas medidas frenarían la fuga de capital, privado.

Sin embargo, no hicieron más que empeorarla. No fue hasta la primavera de 2011, cuando la Unión Europea publicó un boletín donde se describía la solidez del sistema bancario irlandés y la superación de los primeros test de estrés, que realmente paró la fuga de capital. El principal responsable fue la confirmación de que los 35 billones de euros extra estarían disponibles gracias a la superación de los test de estrés. Finalmente, el programa, en su mayoría ha tenido un resultado satisfactorio con una superación de los test de estrés. Cuatro bancos fueron los beneficiarios del rescate en cuestión y tuvo un coste final para el estado irlandés equivalente al 40% del PIB. Durante este periodo la deuda total del estado irlandés ascendió de un 20% a un 120%, por lo que el 40% correspondiente al rescate bancario no se puede considerar como el responsable mayoritario. A su vez, cabe mencionar la importancia de la agencia nacional de control de activos irlandesa, o por sus siglas en inglés (NAMA). Dicha agencia en el año 2009 se hizo con la mayoría de los activos tóxicos, mayoritariamente hipotecarios, que poseían los bancos. A día de hoy ya se ha deshecho de la mayoría de dichos activos, el saneo de cuentas jugó un papel vital.

3.7.2) Ajustes Fiscales

Según el acuerdo de rescate, Irlanda realizó unos ajustes fiscales en el año 2010 de 5,4 billones de euros, lo que equivale a un 3% del PIB. Durante los siguientes dos ejercicios los ajustes fiscales aumentaron en 3,5 billones anualmente. El año 2011, fue electoral, por lo que los opositores basaron sus campañas en una renegociación del plan de rescate, hecho que finalmente no ocurrió y se siguió con los ajustes programados. Gracias al cumplimiento de los objetivos de ajuste, el gobierno pudo realizar una renegociación del plazo de devolución del rescate y los intereses. El gasto en sanidad y bienestar social se mantiene estable, por lo que los ajustes se han llevado a cabo en otros ámbitos. Los objetivos de ajuste se han cumplido, por lo que tanto la sociedad civil irlandesa, como el gobierno han quedado en muy buen lugar. Sin embargo, la disciplina necesaria para lograrlo, podría categorizarse como militar y sin una clara supervisión de los entes europeos no hubieran podido mantenerlo. Expertos en política y economía irlandesa, debaten que la sociedad irlandesa es el principal motor que ha movido la consecución de los ajustes, al aceptar desde un primer momento la magnitud del problema y no haberse radicalizado políticamente, hecho que hubiera agravado la situación indudablemente.

3.8.2) Crecimiento económico y salida de la crisis

La OCDE presenta numerosos debates acerca de cómo Irlanda ha sido capaz de solventar su profundo problema económico. De entre todos ellos, destaca un factor principal y diferencial con respecto al resto de países que sufrieron la crisis de manera más severa. Este factor en cuestión, es la capacidad de Irlanda de atraer capital extranjero. A día de hoy el capital extranjero y en consecuencia las empresas extranjeras establecidas en Irlanda son los responsables del 80% de los ingresos nacionales, la mayoría de las exportaciones y una proporción importante de los empleos.

Las razones por las cuales el capital extranjero es atraído a Irlanda debido principalmente a una economía abierta, flexible y claramente orientada al mercado. Los impuestos son muy favorables en comparación con otros países de la Unión Europea y al estar dentro de esta, cuenta con un mercado abierto europeo, por lo que se coloca como la principal puerta de entrada en dicho mercado para las multinacionales extranjeras. Por otra parte, el mercado laboral está muy preparado, gracias a la inversión en educación llevada a cabo años atrás y el dominio del inglés, por parte de la mayoría de la población, juega un papel fundamental.

Por añadidura, la unión europea publica un informe anual sobre los países miembros. En el caso de Irlanda, se muestra un eje temporal donde aparecen los hechos más relevantes, los cuales se pueden considerar también responsables de la buena situación económica actual. El primero de los hechos mencionables es el resultado positivo obtenido de un referéndum ciudadano llevado a cabo en el año 2012, para tomar una decisión a cerca de aceptar el pacto fiscal europeo, que fue aceptado con más del 60% de los votos. Los puntos principales de dicho pacto son los siguientes:

- Un compromiso de contar con un déficit estructural que no debe superar el 0,5% del PIB y, en aquellos países en los que la deuda es inferior al 60% del PIB, 1%;
- La obligación de los países con una deuda pública superior al 60% del PIB a caer dentro de este límite en 20 años, a una tasa igual a la vigésima parte de la franquicia de cada anualidad;
- La obligación de que cada Estado para asegurar el ajuste automático de las fechas de vencimiento cuando no es capaz de alcanzar las metas fiscales se acuerde lo contrario;
- Un compromiso de poner las nuevas reglas en la constitución o en otras partes de la legislación nacional, lo cual será verificado por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea;

- La obligación de mantener el déficit público por debajo del 3% siempre del PIB, como lo exige el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, de lo contrario dará lugar a las sanciones semiautomáticas;
- Un compromiso de mantener al menos dos cumbres/año reuniendo a los 17 líderes de los países que han adoptado el euro.

Todas estas medidas aceptadas, refuerzan la existencia de un mercado abierto, favoreciendo la inversión extranjera mencionada con anterioridad.

Por consiguiente, diversos hechos de carácter económico tuvieron lugar dentro del delimitado marco temporal. En el año 2013 Irlanda consigue recaudar 5 billones de euros de una emisión de deuda soberana a 10 años, la primera desde el colapso económico. Con añadidura a este hecho económico, el 15 de diciembre de 2013 consigue abandonar la supervisión de los entes europeos, al considerar ya que cuentan con una economía estabilizada. Sin embargo, siguen contando con un programa de post-supervisión hasta que los entes hayan recobrado el 75% del rescate, se estima que seguirá presente hasta 2031. En el año 2014 Irlanda vuelve a los mercados de deuda a largo plazo consiguiendo recaudar 3,75 billones de euros y consigue que la agencia de rating Moody's le otorgue una valoración superior, ya que dicha valoración había sido dilapidada en el año 2011 a bono basura. Reforzando la fortaleza económica y estabilidad, factores primordiales para la inclusión de empresas extranjeras. Como último hecho a mencionar, el informe de la Unión Europea denota que la capacidad económica de Irlanda continuará sobresaliente siempre que se mantenga dentro de los plazos establecidos para la devolución del rescate.

El último informe acerca del estado económico de la Unión Europea, fue publicado en noviembre de 2018. En el apartado dedicado a Irlanda se muestran datos interesantes acerca del futuro de dicha economía. Pierre Moscovici experto de la Unión Europea en asuntos económicos y fiscales comentaba la positiva situación esperada para Irlanda, con una tasa de crecimiento esperada para el cierre de 2018, superior a la media de la Unión Europea, dirigido principalmente, por los beneficios de las multinacionales allí establecidas. Sin embargo, dicha tendencia se espera que se estabilice en los años venideros. Por añadidura, se espera que caiga el desempleo y que la situación de déficit finalmente revierta. No obstante, existe cierta incertidumbre a nivel global, por lo que estas expectativas tan positivas, estarían condicionadas al control de la incertidumbre.

Forecasts for Ireland	2017	2018	2019	2020
GDP growth (% yoy)	7,2	7,8	4,5	3,8
Inflation (% yoy)	0,3	0,7	1,2	1,4
Unemployment (%)	6,7	5,6	5,1	4,9
Public budget balance (% of GDP)	-0,2	-0,1	-0,1	0,2
Gross public debt (% of GDP)	68,4	63,9	61,1	56,0
Current account balance (% of GDP)	8,5	11,7	11,6	11,4

Figura 13. Previsión Económica Irlanda Otoño 2018. Fuente: Comisión Europea

La incertidumbre comentada con anterioridad, proviene de diversas fuentes, la primera de ellas es la fluctuación de los precios del petróleo, cuyo aumento podría lastrar tras de él, un aumento de la inflación y de los precios en general. Con un efecto menos directo, pero igualmente importante, los Estados Unidos prevén una serie de incentivos fiscales que podrían derivar en un rápido aumento de los tipos de interés. Este efecto, generaría una situación negativa en países emergentes, altamente dependientes en el dólar y con deuda en dicha moneda, la devolución de la deuda incrementaría su coste. La afectación directa a Irlanda, provendría de los intereses de las multinacionales y bancos expuestos a riesgos en dichos países. Por añadidura, las tensiones entre Estados Unidos y China, incrementa la incertidumbre. Finalmente, los resultados de las negociaciones de Brexit podrían cambiar la situación actual de la Unión Europea, con grandes cambios.

Por consiguiente, para finalizar el apartado dedicado a la crisis económica en Irlanda, se va a realizar un escueto análisis de diversos valores macroeconómicos considerados importantes. El primero de ellos es el PIB per cápita, la evolución coincide con la descripción realizada en esta sección. Un aumento rápido y paulatino hasta la crisis y un continuo aumento tras ella. Se considera remarcable, mencionar los cambios en el rating de la deuda realizado por la compañía Moody's. En el gráfico adjunto, es claramente visible el aumento de dicha sociedad realizó del rating en el año 2014, resultado de los buenos resultados cosechados tras el rescate y la vuelta de este estado a los mercados de capital a largo plazo. Por último, los datos del desempleo son un buen reflejo del estado de la economía. Cabe mencionar su aumento durante los años de la crisis y su consecuente caída tras esta. Como dato remarcable, durante los años de aumento del desempleo, los hombres irlandeses los sufrieron en mayor medida a las mujeres, este hecho se relaciona con que el detonante de la crisis fue la burbuja inmobiliaria y previsiblemente más hombres que mujeres trabajaban en este sector, de ahí las desviaciones

sobre la medía. Una vez finalizada la crisis financiera, los datos de desempleo se tornan igualitarios entre ambos sexos y con una estabilización en su caída para el año venidero.

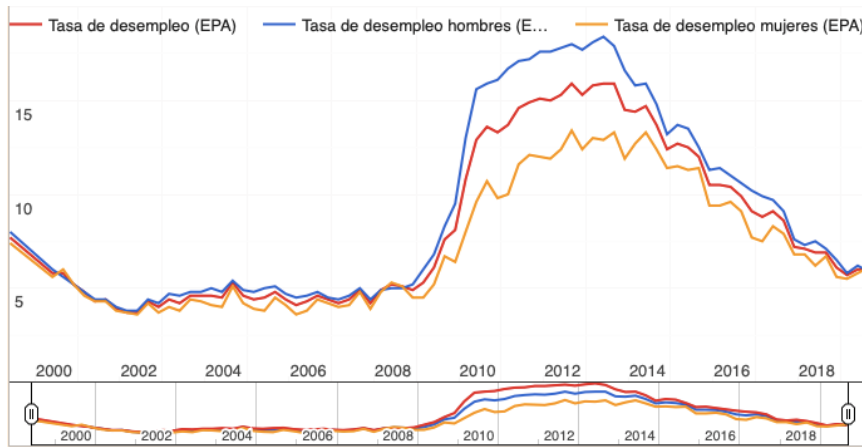


Figura 14. Tasa de desempleo en Irlanda año 2018. Fuente: Datosmacro

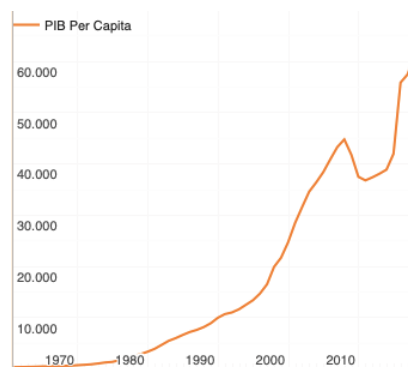


Figura 15. PIB per Capita Irlanda. Fuente: Datosmacro

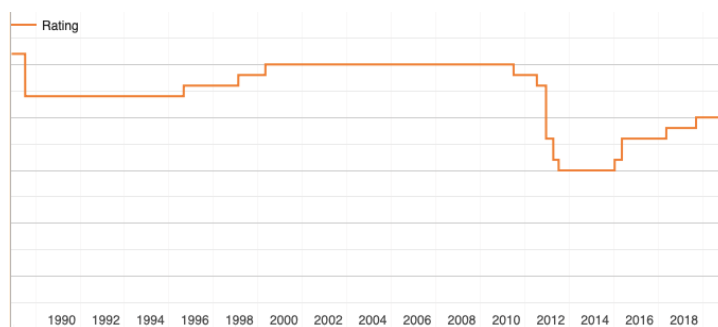


Figura 16. Rating a largo plazo Irlanda. Fuente: Datosmacro

4) Impuesto de Sociedades en España

En este apartado se realiza una síntesis de los principales aspectos en relación a el Impuesto de Sociedades en España. Comienza con un breve apunte en relación con la historia de dicho impuesto y como se creó en España junto con los rasgos que distinguen a este impuesto español de otros similares a nivel europeo. Cabe mencionar que dicho impuesto está regulado por la Ley 27/2014 del año 2014 quedando publicada en el BOE al siguiente día.

4.1.) Historia & Creación

Actualmente, existe gran discrepancia entre expertos a cerca de cuando apareció el Impuesto Sobre sociedades. Los autores Comín y Martorell (2013), argumentan que son capaces de disociar el impuesto cobrado a las empresas del resto de tributos, durante el primer decenio del siglo veinte, aun no existiendo un impuesto de sociedades como tal. En el año 1957, el entonces ministro de hacienda José Larraz, creo la tarifa III. Siendo esta la primera aparición encontrada con referencia específica al gravamen de sociedades ya que se especificaba que dicha tarifa gravaba los beneficios de las sociedades. Dichos autores exponen que las reformas llevadas a cabo por José Larraz, rompieron la tendencia gradual de modernización fiscal llevada a cabo entre los años 1899 y 1936. El ministro Larraz ocasionó una caída enorme caída de la presión fiscal durante la posguerra, como se puede identificar en el gráfico adjunto.

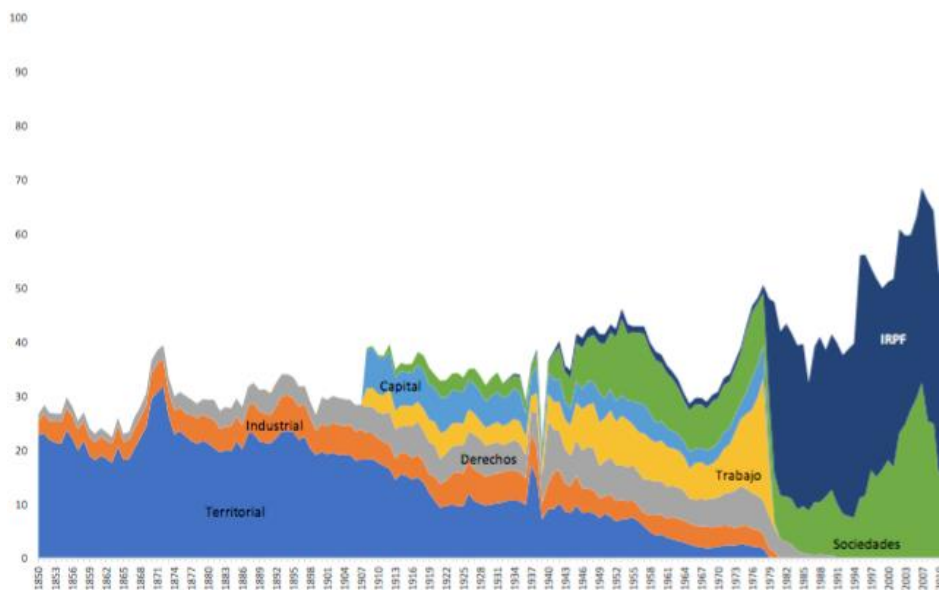


Figura 17. Porcentaje de los impuestos directos en los ingresos fiscales del estado español. Fuente: Petit y Comin (2013)

Sin embargo, no ha sido posible contrastar lo argumentado anteriormente, puesto que en el BOE no aparecen publicaciones anteriores al año 1960. Se localiza como primera mención, una modificación impuesta a la ley sobre el impuesto de sociedades 13 de mayo de 1958 publicada el 3 de mayo de 1960. Debido a ello, se toma como inicio del impuesto de sociedades la ley 61/1978 del 30 de diciembre que sí aparece publicada en su totalidad. Con esta primera ley del impuesto de sociedades del año 1978 el gobierno, trató de incentivar la creación de empleo mediante la eliminación de todas las rebajas fiscales que no facilitaban dicho proceso. Sus efectos no fueron notables hasta mediados de los años ochenta, como se puede identificar por el gráfico de evolución del desempleo en España. Subsiguientemente, la ley 43/1995 del 27 de diciembre, llevo a cabo una reforma mucho más profunda para tratar de adaptarse a las obligaciones europeas y así tener empresas más competitivas en el mercado mundial. Posteriormente, dicha ley ha sufrido numerosas variaciones y adaptaciones, hasta lograr llevar a la ley vigente hoy en día, Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.

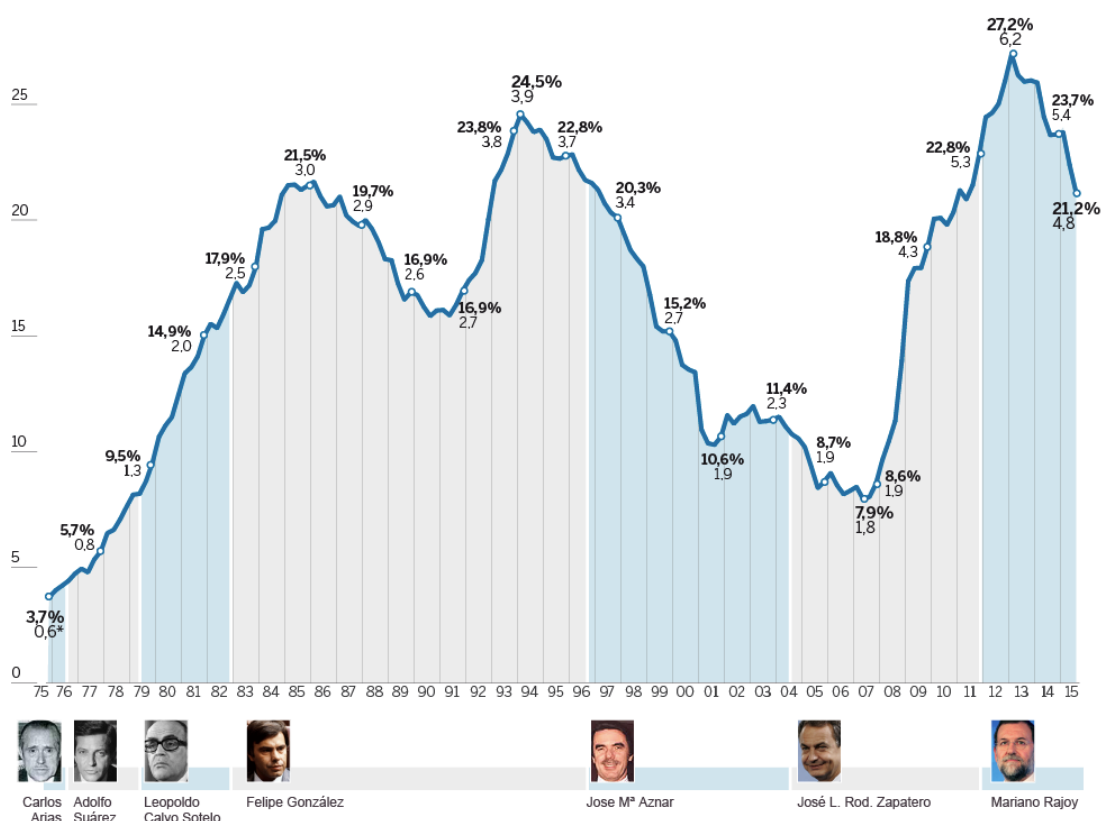


Figura 18. Tasa de desempleo en España. Fuente: El País

4.2.) Información relevante ley 27/2014 de 27 de noviembre

Tal y como cita el primer artículo de la ley en cuestión. El Impuesto sobre Sociedades es un tributo de carácter directo y naturaleza personal que grava la renta de las sociedades y demás entidades jurídicas. Su ámbito de aplicación es todo el territorio español, tanto suelo como subsuelo, marino o terrestre. Adicionalmente, se añade que los territorios forales del País Vasco y Navarra tienen regímenes tributarios distintos aun estando dentro del territorio español.

El periodo impositivo, puede ser establecido libremente por las empresas siempre que cumplan la premisa de que este no puede ser superior a 12 meses. Ciertas empresas que tienen una producción temporal, adaptan su periodo impositivo a este periodo productivo. En la mayoría de los casos, estos 12 meses, suelen coincidir con el año natural. El hecho imponible, se entiende realizado el último día del periodo impositivo y por lo tanto se produce el devengo del impuesto ese mismo día. Tras el devengo, las sociedades tienen un plazo de seis meses para confeccionar el modelo del impuesto y aprobarlo en junta general, tras estos seis meses, tienen veinticinco días para presentarlo ante el órgano competente. Siguiendo el periodo impositivo común, el último día para presentar el impuesto, sería el 25 de Julio.

Continuando con el tipo de gravamen, este es actualmente del 25% en su tipo general. Adicionalmente, encontramos tipos impositivos que van desde el uno hasta el treinta por ciento, dependiendo de características específicas de las sociedades. Como ejemplo se citan, por su carácter extremista, las sociedades de inversión en capital variable (SICAV) que tributan al 1% y los resultados extra cooperativos de las cooperativas de crédito y cajas rurales que tributan al 30%.

4.3.) Cambios en el Impuesto de sociedades más notables

El impuesto sobre sociedades es probablemente uno de los que más variaciones ha sufrido y sufrirá a lo largo de los años. Principalmente, estas variaciones son llevadas a cabo como parte de los programas políticos, siendo estas más laxas durante ciertos periodos, añadiendo nuevas deducciones y de carácter más restrictivo/recaudatorio en otros. Por otra parte, las variaciones se realizan para prevenir la utilización de vacíos legales localizados por expertos financieros.

Cabe destacar que en lo que respecta al último ejercicio fiscal terminado (año 2017), este no ha sido especialmente turbulento en lo que a variaciones se refiere. Bien es cierto que se han producido pequeñas modificaciones que no son atribuibles a todas las sociedades. Sin embargo, se ha considerado mencionar algunas de ellas.

Con efecto a partir del uno de enero de 2016, se modifica el RIS con diversos aspectos relacionados con el deterioro de crédito por insolvencia de las entidades financieras para adecuar la ley a diversas circulares emitidas con anterioridad. Como ejemplo, se modifica el método de cálculo de las coberturas por riesgo de créditos y las dotaciones deducibles. La información requerida para el cálculo de dichas dotaciones también ha sido modificada eximiendo a las entidades multinacionales de presentar dicha en todos los países en los que tienen presencia. Bastará con que hayan designado a uno de sus establecimientos permanentes dentro de la unión europea como encargado de dicha tarea, reduciendo en gran medida las tareas burocráticas de dicha entidad.

Con efecto a partir del uno de enero de 2018, se modifica el artículo 62 del RIS, generando una nueva obligación de retener y/o efectuar ingresos a cuenta de entidades aseguradoras domiciliadas en España cuando operen con otras domiciliadas en otro estado miembro.

4.4.) Recaudación impuestos último año con datos 2017

Una vez analizadas la historia y principales características del Impuesto sobre Sociedades, se considera conveniente conocer la recaudación llevada a cabo por la agencia tributaria en el último año, siendo este el año 2017. Toda la información de este apartado ha sido extraída del informe interno realizado por la agencia tributaria en concepto de recaudación tributaria.

En lo correspondiente específicamente al impuesto sobre sociedades, la agencia tributaria ha recaudado 23.143 millones de euros con la declaración del año 2016, liquidada en 2017. Este valor representa un crecimiento del 6,8% con respecto a la recaudación del año anterior. Este aumento es resultado de un aumento de las bases imponibles y beneficios de las sociedades durante los dos periodos impositivos anteriores. Este aumento es producto indudablemente de un incremento en la declaración del impuesto y por consiguiente en los

pagos fraccionados realizados en ese periodo. Sin embargo, la agencia tributaria declara que ha habido un descenso en las liquidaciones practicadas por ella, en concepto de inspecciones, y a su vez, un aumento de las devoluciones practicadas, conteniendo en cierta medida la recaudación total.

Esquema Impuesto sobre Sociedades	
Resultado Contable antes de Impuestos	
-	(+/-) Diferencias permanentes y temporarias
Base Imponible Previa	
-	(-) Bases negativas de ejercicios anteriores
Base Imponible	
-	(*) Tipo de Gravamen
Cuota Íntegra	
-	(-) Deducciones y Bonificaciones
Cuota Líquida	
-	(-) Retenciones y pagos a cuenta
Cuota Diferencial	

Figura 19. Esquema del Impuesto de Sociedades. Fuente: Propia

El informe analizado manifiesta que, centrando la atención en grandes empresas y grupos consolidados, estas han experimentado un aumento de su beneficio en un 14,2% y su base imponible creció un 16,8%. Esta diferencia es posible que sea debida al impacto de las medidas normativas resultantes de una política recaudatoria intensiva. Por ello, a pesar de existir un mayor beneficio, se han incorporado más diferencias permanentes y temporarias imposables que junto con unas bases imposables negativas minoradas en ejercicios anteriores, ocasionan la aún mayor base imponible. No obstante, este hecho debe de ser contrastado con la gran brecha existente entre los beneficios y la base imponible existente entre los años 2008 y 2017, como se muestra en la figura 20, debido a un aumento de los beneficios fiscales tras la crisis. Una vez sobrepasada la barrera marcada previa a la crisis, es de esperar la política recaudatoria que aproxima en cierta medida, los beneficios y la base imponible.

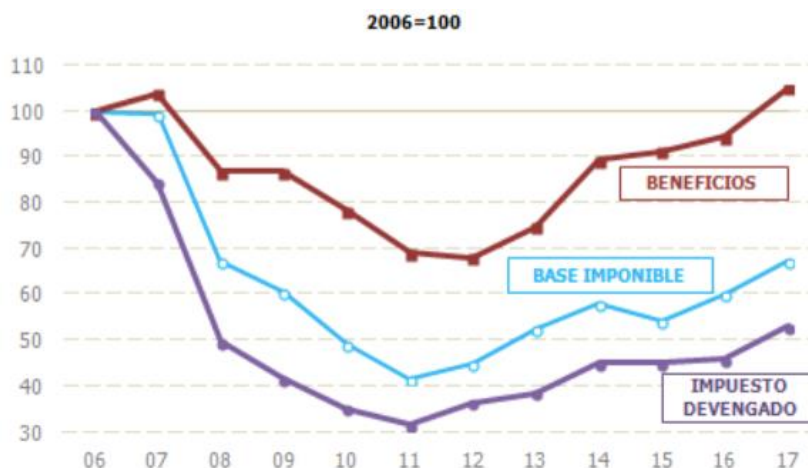


Figura 20: Desglose PYG de empresas españolas no financieras. Fuente: AEAT

En el gráfico que se muestra a continuación, podemos identificar tres indicadores principales: Beneficios, Base imponible e Impuesto devengado. Este gráfico ha sido realizado por la agencia tributaria, utilizando las cuentas de pérdidas y ganancias de las sociedades no financieras. Se toma como base el año 2006, para observar la evolución de dichos datos durante la crisis económica y valorar la recuperación. Se observa que los beneficios de las sociedades sí que han sobrepasado los valores previos a la crisis, sin embargo, tanto la base imponible como el impuesto devengado, quedan muy lejos todavía de los niveles marcados como base.

El impuesto sobre sociedades devengado creció en un 15,7%, en relación con el año anterior, siendo este un valor muy aproximado al crecimiento de la base imponible. Las diferencias entre ambos son resultado de que el cómputo total de cuotas diferenciales de las sociedades, resulta en un valor negativo, por lo que la recaudación llevada a cabo esta constituida en su totalidad por pagos fraccionados y retenciones. En el ejercicio en cuestión, el cómputo de cuotas diferenciales tuvo un valor menos negativo que el ejercicio anterior. Los pagos fraccionados aumentaron en un 7,2%. Este aumento es resultado directo del RDL 3/2016 de 2 de diciembre, donde se limitó la compensación de bases imponibles negativas a solo un 50% o 25% de estas, dependiendo de la cifra de negocios. Disgregando el aumento de los pagos fraccionados entre pymes y grandes empresas; podemos observar como este aumento solo fue del 5% en caso de las grandes empresas y del 22,7% en el caso de las pymes, siendo evidente que las pymes son las que ostentan las mayores pérdidas acumuladas. A pesar de ello, el peso de las pymes es muy inferior al de las grandes empresas como se puede observar con el cálculo del aumento total de pagos fraccionados.

Como tipo efectivo en el impuesto sobre sociedades, se entiende el porcentaje real que la empresa abona a la tesorería del estado, pudiéndose obtener tanto desde la cuota líquida como desde la cuota diferencial y sobre el resultado contable o sobre la base imponible. Como

valor indicativo de mayor utilidad se toma el resultante entre el impuesto devengado y la base imponible consolidada. En el año 2017, este ha sido de 20,79%, lo que representa un aumento del 3,2% con respecto al año anterior y recuperando valores posteriores a la crisis. Sin embargo, sigue representando una caída, tomando como referencia el año 2015 donde el tipo efectivo fue de 21,95%.



Figura 21: Tipo Efectivo IS España. Fuente: AEAT

Por consiguiente, se avanza a realizar el análisis de la relación entre los ingresos y devoluciones a los que es sometida la agencia tributaria. Como ayuda, se presta el gráfico generado por la agencia tributaria que trata dicha temática. Los ingresos y devoluciones de los últimos periodos fueron afectados principalmente por dos RDL: 2/2016 de 30 de septiembre y 3/2016 de 30 de diciembre.

El primero de ellos (RDL 2/2016) supuso una modificación en el régimen de pagos fraccionados. Se marcó un tipo del 23% sobre el resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias en los meses 3, 9 y 11 de cada año natural. Las empresas afectadas debían en los 12 meses anteriores a la fecha en que se inició el período impositivo, tener al menos 10 millones de euros de cifra de negocios. Este cambio supuso un aumento de las solicitudes de devolución llevadas a cabo en los años 2017 y 2018 derivando en los datos observados en el gráfico, con un impacto en euros igual a -2.967 millones.

El segundo RDL (3/2016) como se explica en un apartado anterior redujo la cantidad compensable en concepto de bases imponibles negativas, modificaciones en la doble imposición internacional y diferentes tratamientos de los deterioros que resultaron en un aumento de los ingresos en torno a 1.049 millones.

Por añadidura, el informe argumenta que el paso de criterio de devengo a criterio de caja causa un fuerte impacto dependiendo del momento en el que las sociedades solicitan las devoluciones. Los ingresos procedentes de las liquidaciones practicadas a raíz de inspecciones tributarias cayeron, aunque de manera no muy notable por el hecho de que partían de un nivel muy elevado.

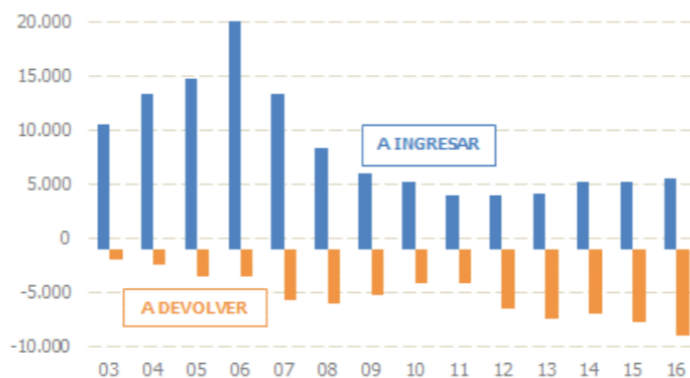


Figura 22: Resultado de IS en España 2003 -2016. Fuente: AEAT

Por último, se considera de especial relevancia la relación entre el PIB y la recaudación por Impuesto sobre sociedades. En el gráfico “Figura 23”, es fácilmente identificable que en periodos de expansión económica el Impuesto sobre sociedades tiene una importancia relativa mayor sobre el PIB que en los periodos de recesión o desaceleración. La situación que desencadena estos hechos es la siguiente. En periodos de expansión económica la mayoría las empresas obtienen grandes beneficios, por lo que su base imponible es alta y contribuye fiscalmente en gran medida. En el caso de recesión económica se encuentra la situación adversa, con numerosas empresas con bases imponibles bajas o incluso negativas, resultando en una menor contribución al estado.

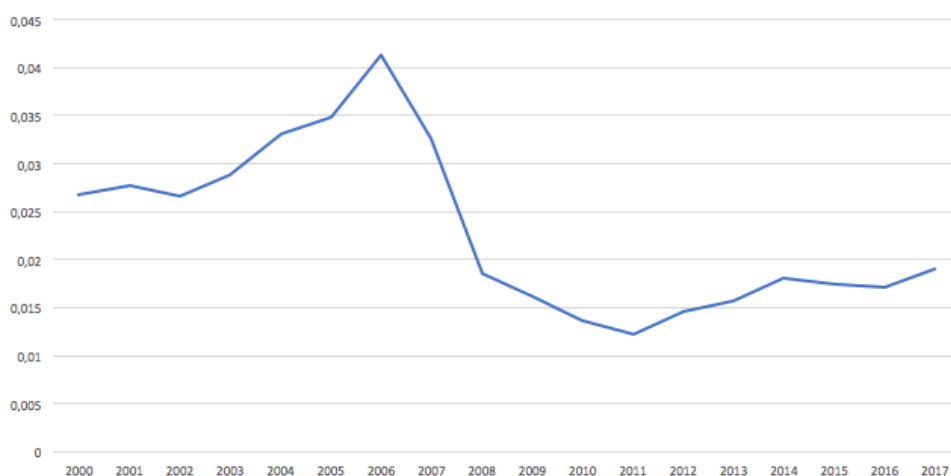


Figura 23. Porcentaje del PIB español que representa el IS. Fuente: Propia

4.5.) Deducciones, Bonificaciones e Incentivos fiscales del IS

Como punto final del apartado dedicado al impuesto sobre sociedades español, se considera relevante tratar los incentivos y bonificaciones fiscales vigentes para el ejercicio en curso. En el apartado dedicado a la recaudación por impuesto de sociedades, se trata la importancia de dichos incentivos y su repercusión finalmente en el estado español. Las medidas tomadas por los gobiernos en poder en relación con lo que se considera fiscalmente deducible y no en adición a las bonificaciones y deducciones generan una repercusión de gran calibre en las actuaciones a nivel nacional. Para la redacción de este apartado, se toma como base la información proporcionada en la guía fiscal del ejercicio 2018 del Centro de Estudios Financieros (CEF), entidad nacional reseñable.

Primeramente, en la sección dedicada a las reducciones de la base imponible, se encuentra la reserva de capitalización. Aun no siendo un incentivo cómo tal, se considera su introducción en el apartado por su destacado efecto en lo que a la conformación de la Base imponible se refiere. Dicha reserva, proporcional una minoración de la Base imponible igual al 10% del aumento realizado de fondos propios, teniendo en cuenta las siguientes condiciones:

- Se ha de dotar una reserva indisponible correspondiente al 10% del aumento realizado en fondos propios, mantenida durante al menos cinco años. Salvo, por la existencia de pérdidas contables.
- Las sociedades que realicen la reserva de capitalización han de tributar, al menos, al tipo de gravamen general.

Por consiguiente, la guía fiscal presenta las deducciones y bonificaciones presentes. Comenzando con las deducciones, estas quedan divididas en tres grupos, las deducciones por doble imposición internacional, las deducciones por doble imposición interna y las deducciones creadas para incentivar determinadas actividades. Dentro de las deducciones por doble imposición internacional, aparecen dos tipos y un tercer límite adicional:

1) Doble imposición Jurídica

La nombrada deducción, actúa cuando el sujeto pasivo obtiene rentas del extranjero y estas aparecen en su base imponible. Asumiendo que dichas rentas han sido gravadas en el país de origen, serán deducibles siempre que no fueran pagadas como consecuencia de un beneficio fiscal. La cantidad que deducir es la menor entre lo satisfecho

como impuesto en el país de origen y el importe que se debería satisfacer si esa renta hubiera sido obtenida en España.

2) Doble imposición económica

Esta deducción tiene como objetivo prevenir que los dividendos y participaciones en beneficios obtenidas de empresas no residentes, que ya han sido gravadas en el país de origen, vuelva a serlo en España. Existen dos condiciones a cumplir, el porcentaje de participación en la empresa pagadora ha de ser de al menos el 5% y dicha participación ha de ser mantenida al menos un año. La deducción, tiene como límite la cuota íntegra, pero si existiera mayor cantidad a deducir, se podría aplicar en los siguientes 10 ejercicios.

3) Límite de deducción para grandes empresas

Las entidades con un importe neto de la cifra de negocios superior a 20 millones de euros durante los doce meses anteriores al inicio del periodo impositivo. Ostentarán un límite inferior para aplicar las deducciones comentadas, siendo este el 50% de su cuota íntegra. El periodo de prescripción de las deducciones sobrantes continúa siendo de diez años.

Las Deducciones por doble imposición interna, hace referencia explícita a los dividendos o participaciones en beneficios obtenidos de empresas residentes. Los límites y condiciones son idénticos que en el caso de las obtenidas de empresas no residentes. Por lo tanto, la participación en la empresa ha de ser igual o superior al 5% del capital y mantenida durante un periodo de al menos 12 meses anterior al cobro. Sin embargo, existe una excepción a los dividendos procedentes de mutuas de seguros, sociedades de garantía recíproca y asociaciones. En estos casos desaparece la necesidad de poseer el 5% del capital. El límite para aplicar estas deducciones es el 50% de la cuota íntegra en todos los casos.

Por otra parte, las deducciones dedicadas a incentivar determinadas actividades actúan en un mayor rango, existiendo un total de cuatro. Es fácilmente reconocible que este segundo grupo de deducciones cumple una función mucho más específica en lo que a incentivar actividades se refiere. Las medidas del gobierno en esta área pueden resultar en considerables aumentos de ciertas actividades con respecto a otras. Como ejemplo, se podría citar que las deducciones en materia de producciones cinematográficas y audiovisuales son de cuantía muy sustanciosa por lo que hay seguridad que los inversores se interesen por este sector antes que por otro. Estas inversiones resultan en un crecimiento del sector cinematográfico y artístico por encima de otros sectores. La agencia tributaria facilita un cuadro con dichas deducciones, siendo

posible una fácil interpretación. Las cuatro deducciones que incentivan ciertas actividades son las siguientes:

- 1) Deducción por actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica.
- 2) Deducción por inversiones en producciones cinematográficas, series audiovisuales y espectáculos en vivo de artes escénicas y musicales
- 3) Deducciones por creación de empleo.
- 4) Deducciones por creación de empleo para trabajadores con discapacidad.

DEDUCCIONES PARA INCENTIVAR DETERMINADAS ACTIVIDADES	PORCENTAJE DEDUCCIÓN	BASE DE DEDUCCIÓN	
Deducción por actividades de I+D (art. 35.1 LIS)	25%	Gastos del período en I+D, hasta la media de los 2 años anteriores.	
	42%	Gastos del período en I+D, sobre el exceso respect o de la media de los 2 años anteriores.	
	17%	Gastos de personal de investigadores cualificados de I+D.	
	8%	Inversiones afectas a I+D (excepto edificios y terrenos).	
Deducción por actividades de innovación tecnológica (art. 35.2 LIS)	12%	Gastos del período en Innovación tecnológica.	
Deducción por inversiones en producciones cinematográficas españolas (siempre que cumplan los requisitos del art. 36.1 LIS)	25%	Hasta 1M €	Coste total de producción junto con gastos de obtención de copias, gastos de publicidad y promoción a cargo de productor hasta límite de 40% del coste de producción.
	20%	Sobre el exceso de 1M €	
Deducción por producciones cinematográficas extranjeras en España (siempre que cumplan los requisitos del art. 36.2 LIS)	20%	Gastos realizados en España directamente relacionados con la producción, siempre que sean al menos de 1M €.	
Deducción por producción de determinados espectáculos en vivo (siempre que cumplan los requisitos del art. 36.3 LIS)	20%	Costes directos de carácter artístico, técnico y promocional incurridos.	
Deducción por creación de empleo (siempre que cumplan los requisitos del art. 37 LIS)	3.000 €	Todas las empresas: por el primer trabajador menor de 30 años con contrato de tiempo indefinido regulado en el artículo 4 de Ley 3/2012 de reforma laboral.	
	50%	Empresas con menos de 50 trabajadores, además de la deducción anterior, la cantidad que resulte menor de: prestación por desempleo pendiente de percibir o importe correspondiente a 12 mensualidades de la prestación que tuviera reconocida.	
Deducción por creación de empleo para discapacitados (art. 38 LIS)	9.000 €	Por cada persona/año de incremento del promedio de la plantilla con discapacidad $\geq 33\%$ e $< 65\%$.	
	12.000 €	Por cada persona/año de incremento del promedio de la plantilla con discapacidad $\geq 65\%$.	

Figura 24: Deducciones IS. Fuente: AEAT

4.6.) Bonificaciones

Por consiguiente, las bonificaciones actúan como las deducciones para incentivar ciertas actividades, minorando la cuota íntegra, aunque son más limitadas que las deducciones, solo existen dos de ellas. La naturaleza de dichas bonificaciones es tratar de incentivar ciertos comportamientos económicos. En contraste, con las deducciones, si las bonificaciones exceden el límite de la cuota íntegra, estas, no pueden ser trasladadas a ejercicios futuros. Las dos bonificaciones son las siguientes:

1) Bonificación por rentas obtenidas en Ceuta o Melilla.

Con objetivo de incentivar a empresas y particulares a instalarse en los territorios de Ceuta o Melilla, se aplica una bonificación del 50% de la cuota íntegra correspondiente a las rentas obtenidas en dicho territorio.

2) Bonificación por prestación de servicios públicos locales.

Las rentas obtenidas conforme a lo establecido en los apartados a), b) y c) del artículo 36 de la Ley 7/1985 de dos de abril, Reguladora de bases de Régimen local, serán beneficiarios de una bonificación del 99% sobre la parte de la cuota íntegra que corresponda a dichas rentas. Los mencionados apartados a), b) y c) del artículo 36 de la Ley 7/1985 citan lo siguiente:

1. Son competencias propias de la Diputación las que les atribuyan, en este concepto, las Leyes del Estado y de las Comunidades Autónomas en los diferentes sectores de la acción pública y, en todo caso:

a) La coordinación de los servicios municipales entre sí para la garantía de la prestación integral y adecuada.

b) La asistencia y la cooperación jurídica, económica y técnica a los Municipios, especialmente los de menor capacidad económica y de gestión.

c) La prestación de servicios públicos de carácter supramunicipal y, en su caso, supra comarcal.

4.1.6) *Estadísticas de deducciones y bonificaciones*

Con información extraída de los estudios estadísticos realizados por la agencia tributaria, se realiza un pequeño estudio para conocer numéricamente el impacto de cada uno de los grupos de deducciones y bonificaciones. A continuación, se presenta la tabla utilizada para obtener los resultados que tras esta se expresan gráficamente.

		2015	% 2015		2016	% 2016	
DDI Interna	DDI Interna (Ej Ant)	226.551.126,00 €	17,02%		147.104.291,00 €	11,27%	
	DDI Interna	19.934.876,25 €	1,50%		39.796.389,00 €	3,05%	
Total				18,52%			14,32%
DDI inter	DDI Internacional (Ej Ant)	35.594.971,00 €	2,67%		30.854.265,00 €	2,36%	
	DDI Internacional	194.942.044,00 €	14,65%		225.333.979,00 €	17,26%	
Total				17,32%			19,62%
Bonificaciones	Bonificaciones Ceuta y Melilla	21.523.998,64 €	1,62%		17.196.078,00 €	1,32%	
	Bonif Prest Servicios	137.708.320,00 €	10,35%		141.654.077,00 €	10,85%	
	Bonificaciones Canarias	47.981.760,00 €	3,60%		41.322.939,00 €	3,17%	
	Bonif cooperativas	17.210.710,00 €	1,29%		17.958.981,00 €	1,38%	
	Otras Bonif	9.199.759,00 €	0,69%		6.029.346,00 €	0,46%	
Total				17,55%			17,17%
	Deducciones det actividades	620.401.765,00 €	46,61%		638.172.401,00 €	48,89%	
Total				46,61%			48,89%
	TOTAL	1.331.049.329,89 €			1.305.422.746,00 €		

Figura 25: Impacto deducciones y bonificaciones IS Español. Fuente: Propia

De los datos obtenidos, podemos concluir que los límites a la deducibilidad establecidos durante los periodos de crisis han resultado en una acumulación de deducciones pendientes por aplicar. Se puede deducir este hecho de la comparación entre las cantidades pendientes de aplicar que han podido ser aplicadas en este ejercicio, siendo las segundas alrededor de un 8% de la cantidad total pendiente por aplicar.

Los gráficos “Figura 26” y “Figura 27” han sido obtenidos mediante los datos mostrados en la tabla “Figura 25”, mostrando la evolución de cada tipo de deducción y bonificación del total de deducciones y bonificaciones concedidas. Los ejercicios por tratar son el Impuesto de Sociedades de 2015 y 2016. Las deducciones dedicadas a incentivar determinadas actividades suman aproximadamente el 50% del total de las deducciones y bonificaciones. Los valores porcentuales, no han sufrido excesiva variación entre los dos ejercicios en cuestión. La única variación que merece mención es la llevada a cabo por la doble imposición interna debida mayoritariamente a la cantidad pendiente de deducir y deducida en el ejercicio 2015. Sin embargo, la cantidad aplicable en el ejercicio 2016 ha sido prácticamente el 100% de la aplicable en el ejercicio anterior. Se concluye que las sociedades han aumentado sus beneficios por lo que reparten mayores dividendos que repercuten en las sociedades participantes aumentando la deducción de doble imposición interna.

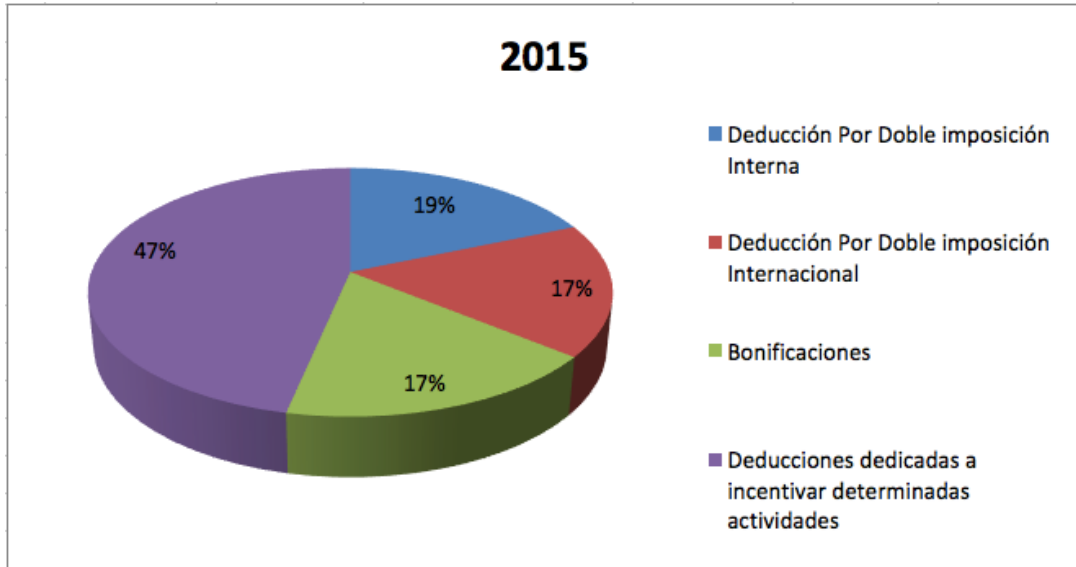


Figura 26: Deducciones y Bonificaciones aplicadas al IS año 2015. Fuente: Propia

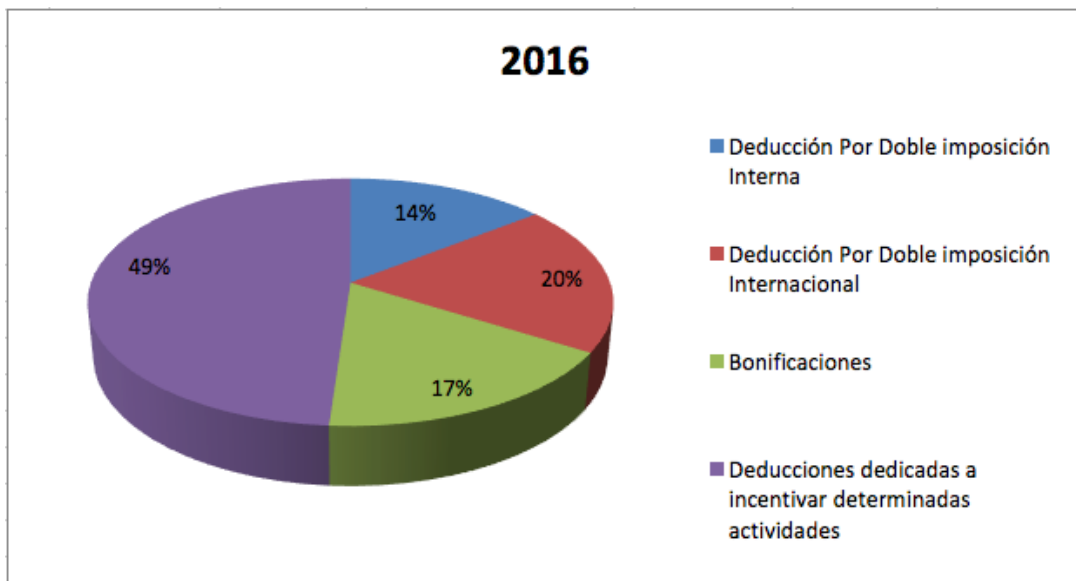


Figura 27: Deducciones y Bonificaciones aplicadas al IS año 2016. Fuente: Propia

5) Impuesto de Sociedades en Irlanda

En este apartado, el trabajo final de grado realiza un análisis similar al llevado a cabo en el apartado anterior. Se compone de una breve anotación histórica de cómo se creó el impuesto de sociedades en Irlanda, seguido de una extensa explicación de la composición de dicho impuesto para poder comparar ambos.

5.1.) Antecedentes del Impuesto Sobre Sociedades en Irlanda

Los datos históricos mencionados en este apartado, han sido extraídos de un documento generado por la prestigiosa consultora Ernst and Young a cerca de la historia del impuesto en Irlanda.

Irlanda, no gravó las ganancias obtenidas por las empresas hasta el año 1853. Se comenzaron a gravar debido a un acuerdo elevado a público por el parlamento británico ese mismo año. Singularmente, este acuerdo hacía referencia a un gravamen que afecta tanto a las ganancias de las empresas como a los ingresos personales, por lo que verdaderamente no puede considerarse más que un impuesto sobre la renta extendido a empresas. Cabe mencionar que once años atrás Gran Bretaña ya había introducido un tipo de gravamen similar, que no tuvo efectos, hecho curioso, ya que ambos países no se dividieron hasta el siglo veinte (1922).

Anterior al acuerdo de 1853, el gobierno de Gran Bretaña (conjuntamente Inglaterra e Irlanda) estableció en 1803 una especie de retención que afectaba únicamente cuando las empresas repartían dividendos entre los accionistas. Esta retención podía ser devuelta al cobrador del dividendo si este no estaba sujeto a otro impuesto, por lo que no causaba grandes efectos en las arcas del estado.

Hasta el año 1920 no incurrieron en ninguna reforma relevante de este impuesto. En 1920, Gran Bretaña estableció el impuesto sobre beneficios de sociedades o CPT en nomenclatura anglosajona. El CPT no es como el impuesto sobre sociedades actual, ya que las empresas seguían tributando por la renta obtenida, era como una tasa especial que se les cobraba simplemente por ser sociedades. El resto de sujetos pasivos del impuesto sobre la renta, no debían hacer frente a ella. El impacto simbólico del CPT fue muy importante en comparación con el económico, puesto que supuso la aparición de un nuevo gravamen adicional al impuesto sobre la renta. Tras la guerra de la independencia que tuvo lugar entre los años 1919 y 1922, Irlanda logró independizarse del Inglaterra. Para comenzar como nuevo país en 1922, Irlanda

adoptó numerosas políticas del Reino Unido, entre ellas, la totalidad del sistema impositivo. Dentro del sistema impositivo, se encontraba el CPT que mantuvo hasta 1976 aunque Inglaterra lo eliminó en el año 1924. Respecto al CPT Irlanda instauró una modificación, el CPT se aplicaba sobre una base imponible distinta a el impuesto sobre la renta y además era deducible en dicho impuesto.

Finalmente, en el año 1976 se creó un impuesto sobre sociedades que actuaba de igual manera al actual, totalmente diferenciado del impuesto sobre la renta que ya no tuvo efecto para las empresas. Este nuevo impuesto vino acompañado de numerosos tipos de gravámenes dependiendo de la actividad y el tipo de empresa, aunque con un tipo de gravamen regular que rondaba el 50%. Sin embargo, cabe mencionar como ejemplo un tipo establecido en el año 1981 que generó gran controversia. Dicho gravamen se estableció en un 10% para los beneficios obtenidos de la manufactura “manufacturing profits.” Este tipo de gravamen ocasionó numerosas disputas en los juzgados irlandeses durante esta época, como los ocasionados por las compañías Charles McCann Ltd y Strand Dairy Ltd que cuestionaban si la recolección de plátanos y pasteurización de leche eran considerados como manufactura respectivamente. Es fácilmente imaginable, la cantidad de burocracia compleja a la que debían enfrentarse tanto las empresas como la propia administración. A pesar de los problemas mencionados, los tipos continuaron fluctuando, nunca inferiores al 28% exceptuando el ya mencionado, no fue hasta el año 1998 que estableció tres tipos de gravámenes fijos: 12,5% aplicable a “trading profits”, 25% a “non-trading profits” y 33% a otras ganancias imputables (se redujo al 20% años más tarde). Estos cambios se debieron a la presión ejercida por la Unión Europea para a su adhesión a la zona euro. El último cambio realizado tuvo efectos a partir del 1 de Enero de 2003, estableciendo un tipo de gravamen general igual al 12,5%.

En la actualidad, Irlanda continua con un tipo de gravamen general para el impuesto de sociedades igual al 12,5%, situándose por debajo del tipo impositivo medio de la Unión Europea.

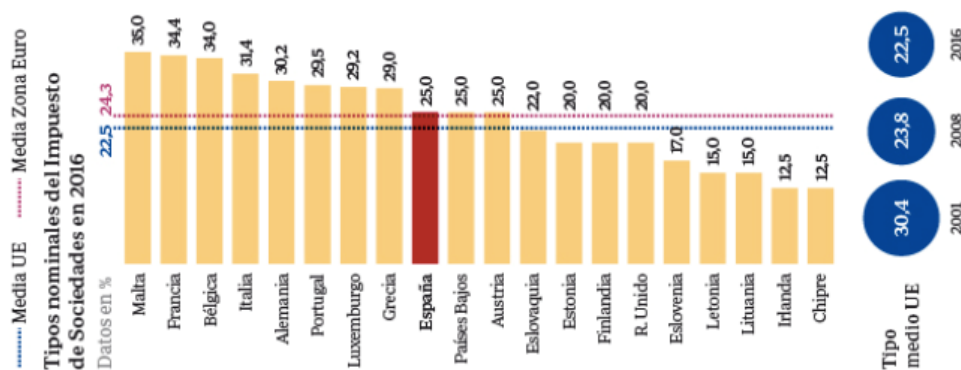


Figura 27. Tipos nominales IS europeos año 2016. Fuente: Newseurope.info

Durante los últimos años del siglo veinte y principios del siglo veintiuno, Irlanda ha presentado unas tasas de crecimiento del PIB superiores a la de todos los estados miembros de la OCDE e incluso superiores a las obtenidas por los países asiáticos durante el pleno boom de la exportación. Como datos macroeconómicos, Irlanda posee un superávit presupuestario y una deuda pública en torno al 68%, mientras que en España esta se sitúa en torno al 100%. Por otra parte, tras la obtención de la independencia, Irlanda ha arrastrado un continuo problema de desempleo que se ha revertido completamente durante estos últimos treinta años, a pesar de la crecida ocurrida durante la crisis financiera, es más, a fecha actual prácticamente ha recuperado los niveles del año 2008. Como se puede observar en el gráfico adjunto, nada tienen que ver los valores presentes de desempleo en Irlanda con los españoles. La tendencia seguida ha sido similar pero siempre con valores inferiores a los de España.

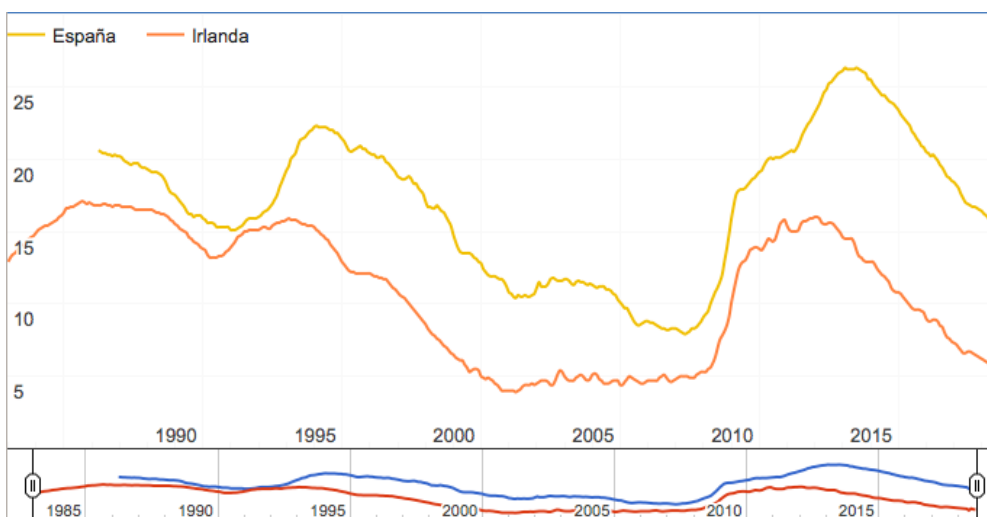


Figura 28. Evolución de la tasa de desempleo, comparativa España e Irlanda. Fuente: Datosmacro

Todos los hechos anteriormente mencionados evidencian la buena estrategia económica llevada a cabo por este país. Los principales motores de esta estrategia fueron el “Industrial development act” y la “Ireland Development Agency.” Estas agencias junto con los incentivos fiscales resultaron en una atracción de empresas extranjeras de tal envergadura que en 1998 suponían cerca del 70% de la inversión, el 88% de las exportaciones y el 45% del empleo.

5.2.) Industrial Development Act

El “Industrial Development Act” redactado por el gobierno de Irlanda en el año 1986 constituyó el comienzo de una etapa próspera en dicho país, gracias a los numerosos incentivos instaurados que presentaron a Irlanda como un lugar idílico para la instalación de empresas. Irlanda, destinó un gran esfuerzo presupuestario en la colocación de becas, subvenciones y ayudas así como garantías para la obtención de préstamos por parte de las empresas fácilmente. Se han realizado varias mejoras y añadidos a dicho acto pero siempre basados en el redactado en 1986, datando el último de este mismo año (2018).

5.3.) Ireland development agency

La “Ireland development agency” se creó como una agencia dirigida por el departamento de industria y comercio del gobierno irlandés. Se constituyó con el objetivo de estimular, ayudar y mejorar las exportaciones irlandesas, así como la atracción de empresas. Desde el año 1994, esta agencia es independiente del gobierno irlandés pero continúa promoviendo la inversión extranjera en su país. En la actualidad, ofrecen asesoramiento a cualquier empresa/ empresario que desee establecerse dentro de sus fronteras. Al estar ligada al gobierno indirectamente, tienen acceso a subvenciones y financiación. Cuentan con una plataforma denominada “The source” que permite agilizar los procesos y facilitar toda la información relevante al interesado. El esfuerzo de esta asociación claramente facilita la inclusión de nuevas empresas e inversión extranjera en Irlanda, como se puede identificar en los datos estadísticos extraídos de su informe anual de 2017.

Indicator	2017 Value	Origin of IDA Ireland Supported Companies 2017		
		Origin	No of Companies	Total Employment
Total of Investments Approved	237	United States	764	152,146
No of Greenfield Projects	111	Germany	94	13,678
No of Expansion Projects	76	United Kingdom	96	5,776
No of Research, Development & Innovation Projects	50	France	59	7,091
Investment in Research, Development & Innovation Projects	€905M	Rest of Europe	183	16,551
% of Investments Located Outside Dublin	42%	Rest of World	188	15,201
% of Jobs Approved Outside Dublin	55%	Total	1,384	210,443

Figura 29. Resumen de resultados IDA Ireland. Fuente: IDA Ireland

5.4.) Recaudación de Impuestos

El ministerio de economía de Irlanda junto con la hacienda pública, desarrollan anualmente un informe a cerca de la recaudación obtenida. En este caso concreto se centra la atención en el impuesto sobre sociedades. El primer dato que resaltar aparece cuando se realiza una comparación del impuesto sobre sociedades con el total del PIB y con el Total de impuestos. Los datos obtenidos son los siguientes para el año 2017:

País	Impuesto sobre Sociedades (%)	IS como porcentaje del PIB (%)	IS como porcentaje del Total de Impuestos (%)
Irlanda	12,5	2,7	11,6
Media de OCDE	24,7	2,8	7,9

Figura 30. IS Irlanda. Fuente: Propia

El impuesto sobre sociedades en Irlanda se encuentra muy por debajo de la media europea, aproximadamente la mitad. Sin embargo, aun siendo tan bajo, este representa una gran proporción de la totalidad de los impuestos y una proporción similar a la media en cuanto al PIB. De ello se concluye que el PIB Irlandés es menos dependiente de impuestos que la media europea. Por consiguiente, puesto que el impuesto sobre sociedades representa una mayor proporción de la totalidad de impuestos que la media europea, la presión fiscal del resto de impuestos es menor. El resto de impuestos, hacen referencia directamente a impuestos como el IVA o el IRPF que tienen mayor repercusión en las familias, aumentando su renta disponible y poder adquisitivo. Factor muy positivo para la economía del país.

- Cálculos:

Recaudación IS Irlanda: RISr	Total impuestos Irlanda: Ti	PIB Irlanda: PIBi
Recaudación media IS Europa: RISe	Total media impuestos Europa: Te	PIB medio Europa: PIBe

$$RISi = 0,027 * PIBi \quad RISi = 0,116 * Ti$$

Combinando ambas

$$Ti = (0,027 / 0,116) * PIBi$$

Por lo que la totalidad de impuestos recaudados en Irlanda en el año 2017 representa el 23,27% de PIB Irlandés.

$$RISe = 0,028 * PIBi \quad RISe = 0,079 * Te$$

Combinando ambas

$$Te = (0,028 / 0,079) * PIBe$$

Por lo que la media de impuestos recaudados en Europa en el año 2017 equivale a el 35% del PIB Europeo.

En la tabla que se muestra a continuación, se encuentran los ingresos netos por Impuesto sobre sociedades. Se muestran tanto los repercutibles directamente al Impuesto en el año en curso como los devengados por rectificaciones de ejercicios anteriores. En valores totales Irlanda a recaudado en concepto de Impuesto sobre sociedades 8.201 millones de euros de los cuales el 86% corresponden a las liquidaciones del año 2017 y 1.167 millones corresponden a liquidaciones rectificativas o correcciones de ejercicios anteriores. La

recaudación total supone un aumento del 11,55% respecto al ejercicio anterior (2016), siendo este en valor numérico 849 millones de euros.

Year	2016 €m	2017 €m	Variance €m
Balances	996	1,167	171
Preliminary Tax and Other Payments	6,357	7,035	678
Total	7,352	8,201	849

Figura 31. Recaudación IS estado irlandés. Fuente: IDA Ireland

Llevando a cabo un análisis por sectores, los sectores de los que el gobierno obtiene mayor recaudación son el manufacturero, comunicación y el sector financiero y de seguros. Sin embargo, el mayor aumento en recaudación ha sido obtenido del sector administrativo e industrias auxiliares. Dicho aumento contrasta con la caída de recaudación en el sector financiero y de seguros, lo que nos presenta una posible situación de externalización de procesos en este sector, puesto que un aumento de facturación afecta directamente al impuesto devengado.

Por último, en el gráfico ‘Figura 32’ se muestran de qué tipo de empresa procede la recaudación obtenida en cada sector. De ello, se concluye que los sectores con mayor importancia relativa en la recaudación, son empresas multinacionales extranjeras. Se localiza un caso extremo en el sector de la comunicación e Información donde prácticamente el 100% de sus impuestos pagados procede de empresas multinacionales extranjeras. Si se toma el otro extremo, el sector de la agricultura, pesca y alimentación está prácticamente formado al 100% por empresas no multinacionales e irlandesas. La recaudación obtenida por este sector es la menor del total. Concluyendo que la recaudación de impuesto sobre sociedades irlandesa se basa prácticamente en los impuestos pagados por multinacionales.

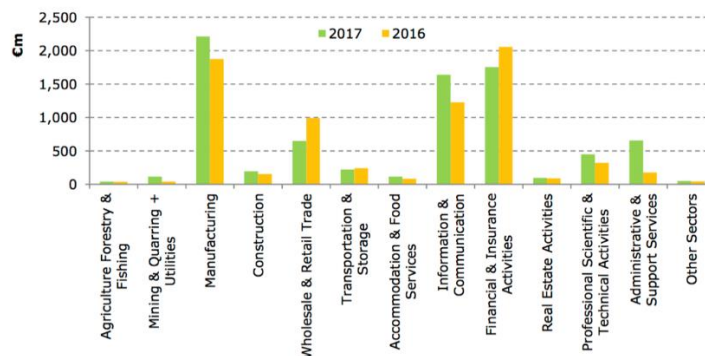


Figura 32. Resultados empresas por sector en Irlanda. Fuente: IDA Ireland

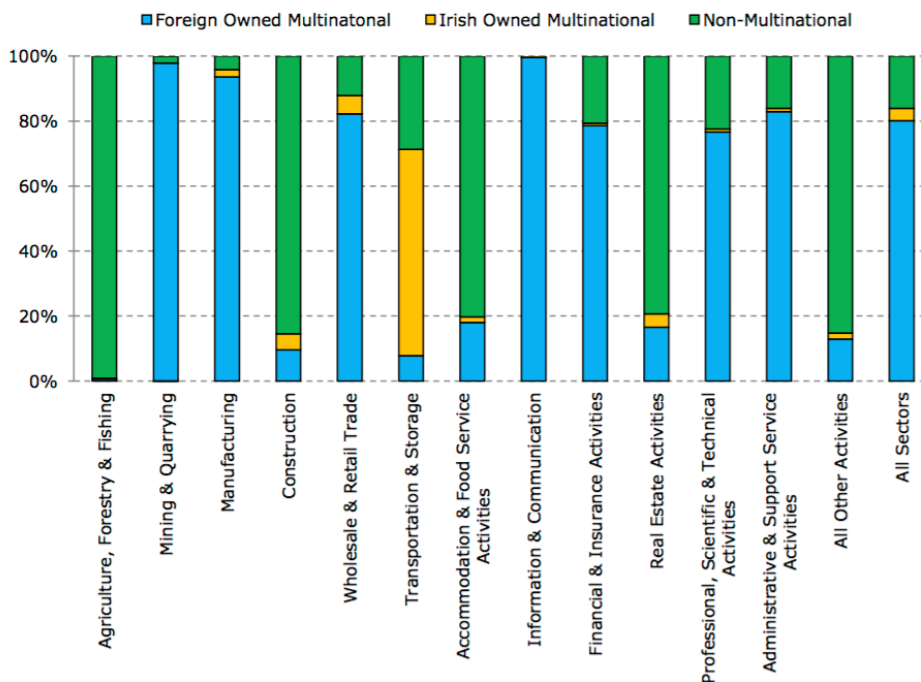


Figura 33. Porcentaje de control irlandés sobre empresas. Fuente: IDA Ireland

5.5.) Temas administrativos del impuesto sobre sociedades en Irlanda

En el complejo proceso de análisis del impuesto sobre sociedades, se considera necesario comprender los tres tipos de gravámenes a los que son sometidas las empresas residentes en Irlanda. El tipo general o “trading rate” está situado en un 12,5%, existe un tipo superior 25% denominado “passive” o “non-trading rate”, por último, el tipo máximo se sitúa en el 33%. Este último gravamen actúa en las ganancias patrimoniales.

Como resumen general, los ingresos denominados “Non-trading” hacen referencia a dividendos provenientes de sociedades no residentes, intereses y royalties así como determinadas actividades específicas (por ejemplo, la extracción de petróleo). Las Ganancias Patrimoniales, como se explica anteriormente, tienen un tipo especial. Por último, el resto de ingresos se consideran “trading profits” directamente relacionados con la actividad. Los ingresos son analizados en detalle en apartados siguientes.

5.1.5) Periodo Impositivo

El periodo impositivo en Irlanda, similarmente al español, puede ser como máximo de 12 meses y no tiene por qué coincidir con el año natural. El modelo de Impuesto sobre

sociedades debe ser rellenado por la sociedad y esta es la responsable de determinar la cantidad a pagar. Deben presentar el modelo junto con las cuentas (en formato iXBRL) como máximo ocho meses y veintiún días desde el fin de su periodo impositivo, este límite se extiende en dos días adicionales si se presenta electrónicamente, haciendo uso del “Irish revenue online service (ROS),” su análogo español sería la sede electrónica de la agencia tributaria.

5.2.5) Impuesto Preliminar

Las sociedades residentes en Irlanda, deben hacer frente a un impuesto sobre sociedades preliminar el día 31 de octubre de cada año, siempre que este coincida con su periodo impositivo. Este impuesto preliminar cumple la función de los pagos fraccionados realizados por las sociedades en España. Las empresas pueden decidir en cierta manera que cantidad abonar, siempre que cumplan ciertos criterios. El valor abonado no puede ser inferior al 90% ni superior al 105% del pagado en el periodo anterior. Las empresas deben de realizar una estimación de su facturación para poder hacer frente a dicho pago. Cabe mencionar que cuando se realiza la regularización, al final del periodo impositivo, puede que deban hacer frente a intereses de demora por un pago inferior.

Las sociedades que cuentan con un impuesto sobre sociedades en el periodo anterior superior a 200.000 euros, deben realizar dos pagos. El primero de ellos el 21 de Junio y el segundo el 21 de Noviembre. El primero de los pagos se compone del 50% de la cantidad abonada el periodo anterior. En el pago realizado en noviembre se puede regularizar para que el cómputo total cumpla los niveles establecidos del 90-105% para enfrentarse al menor pago de intereses posibles. Similarmente a la presentación del modelo del impuesto, las fechas límites se extienden en dos días si se opta por la presentación telemática.

- Cuentas Consolidadas

La legislación impositiva irlandesa, no contempla la presentación de cuentas consolidadas por parte de un grupo. Sin embargo, las pérdidas de una sociedad perteneciente a un grupo, pueden ser repercutidas en otra sociedad del grupo, siempre que la relación entre ambas sea superior al 75% de las acciones.

- Límite Temporal

Las sociedades tienen un límite de cuatro años para modificar impuestos presentados con anterioridad. Tanto para reclamar ingresos indebidos como menores ingresos. De igual manera, el periodo de prescripción para la revisión de dichas cuentas por parte de la autoridad competente es de cuatro años. Ese periodo de prescripción solo podría ser ampliado, si el inspector de hacienda considera que puede existir fraude o negligencia fiscal.

- Residencia en Irlanda

El elemento clave para que una sociedad extranjera pueda tributar en Irlanda es inequívocamente la obtención de empresa residente. Tras la consideración de Irlanda como un lugar con grandes ventajas fiscales, en comparación con el resto de Europa, se han establecido nuevas medidas impuestas por la Unión Europea para endurecer la obtención de la residencia. Para poder ser considerada una empresa residente, es necesario que la sociedad en cuestión, posea un establecimiento permanente en Irlanda. Existen 2 condiciones para que el establecimiento de una sociedad en Irlanda sea considerado permanente:

- Posesión de un lugar donde llevar a cabo el negocio, bien sea, oficina, fábrica...etc. No será considerado establecimiento permanente una oficina auxiliar o preparatoria de la sede principal. Existe una extensa lista de condiciones en el artículo 5 del acuerdo entre España e Irlanda.
- Un agente que actúe habitualmente y tenga poder para poder firmar contratos en nombre de la sociedad. En resumen, la sociedad no obtendrá la calificación de residente con solo un administrativo. Debe de ser un agente con potestad para actuar en tareas de mayor relevancia.

El gobierno irlandés, en un esfuerzo para impulsar la transparencia económica, redactó un “Finance Act” en el año 2014, donde modificó las condiciones para ser considerado residente y por lo tanto para tributar con su impuesto de sociedades. El “Financial Act” en cuestión, realizó cambios en cuestiones de residencia, dividiendo a las empresas en dos grupos:

- i) Las incorporadas a partir de la vigencia de la nueva norma (1 de enero de 2015). Las empresas que se incorporen a partir del 1 de enero de 2015 en Irlanda, deberán obedecer a las normas de residencia dictaminadas en un tratado entre Irlanda y el país donde posean otra sede. En este caso, el Tratado con España, en cuanto a la residencia en ambos países, se citan los siguientes puntos:

- 1) La residencia se establecerá en el país donde se ubique la residencia permanente de la sociedad. Si no fuera fácilmente identificable, esta será el lugar donde radiquen el mayor número de intereses económicos.
- 2) Si el lugar con mayor interés económico tampoco se pudiera identificar, este será donde radique la residencia habitual del administrador o gerente.
- 3) Si el administrador o gerente poseyera residencia habitual en ambos estados, la residencia se establecería en el país donde estuviera nacionalizado dicha persona.
- 4) Por último, si dicha persona tuviera doble nacionalidad o no estuviera nacionalizado en ninguno de los dos países, entonces ambos países deberían de llegar a un acuerdo.

A todas estas sociedades se les concede un periodo transicional, donde continúan actuando como lo hacían hasta la fecha. Dicho periodo finaliza el 31 de diciembre de 2020.

- ii) Las incorporadas antes de la entrada en vigencia de la norma. Las sociedades en cuestión, continúan actuando como lo hacían hasta la fecha a excepción que estas junto con sus sedes extranjeras incumplan los artículos tratados en los acuerdos con el otro país donde están establecidas.

Determinación de la tributación de un ingreso

- Valoración de Inventario

Los elementos presentes en el inventario serán valorados, a efectos del impuesto, por el menor entre su coste o valor de mercado. Por otra parte, en cuanto a la gestión de inventario, se aceptan tanto el método FIFO (El comprado primero, sale primero), como LIFO (el comprado último, sale primero).

- Ganancias Patrimoniales

Estarán sujetos a una tasa de impuesto del 33%, las plusvalías obtenidas por las ganancias patrimoniales a nivel mundial. Es decir, cuando la sociedad se deshace mediante venta de un activo, la diferencia entre coste de adquisición y precio de venta, en caso de ganancia, estará sujeta a un impuesto del 33%. Esta misma tasa será aplicada a las ganancias obtenidas con la venta de fondos o cobro de pólizas de seguros. SI los fondos están localizados

en païses con los que Irlanda no tiene acuerdo, esta tasa podría ascender hasta un 40%. En el caso de que se generara una pérdida con la venta del activo, esta será compensable con otras ganancias patrimoniales de la sociedad, estas no tienen derecho a devolución pero pueden arrastrarse a periodos sucesivos.

- Dividendos

Los dividendos pagados entre empresas residentes, estarán exentos de impuestos. EN el caso de que dichos dividendos provengan de empresas residentes en païses con los que existe acuerdo, estos, estarán sujetos a un impuesto del 12,5%. Los provenientes de sociedades residentes en païses con los que no existe acuerdo, estarán sujetos al 12,5% de impuestos siempre que estén contenidos en una lista desarrollada por la sociedad gestora de la bolsa de valores irlandesa. Un caso similar ocurre con dividendos pagados en forma de acciones, estos estarán sujetos a un 12,5% aplicable al valor equivalente de esas acciones en efectivo. Si ambas empresas fueran irlandesas estaría exento.

- Intereses

Dado el caso de que la sociedad residente en Irlanda cobrara intereses, estos estarían sujetos a un tipo superior del 25%. Sin embargo, si resultara a pagar, podría ser compensado con las pérdidas generadas de su actividad, si las hubiera.

- Royalties

Numerosas sociedades multinacionales han utilizado históricamente los Royalties como estrategia para trasladar beneficios fraudulentamente a su sede irlandesa, evadiendo impuestos de esta manera. Por lo tanto, se incrementó la tasa a la que estarían sujetos del 12,5% al 25%. Sin embargo, si se puede justificar la veracidad de los royalties y por lo tanto reducir el impuesto de nuevo al 12,5%.

- Deducciones

En comparación con España, Irlanda ofrece una tabla de amortizaciones mucho más simple y reducida.

Asset type	Tax depreciation rate (%)
Plant and machinery	12.5
Industrial buildings used for manufacturing	4.0
Motor vehicles	12.5
IP assets	Book depreciation or 7.0

Figura 34. Tabla de amortizaciones IS irlandés. Fuente: Financial Act Ireland

Las deducciones siguen un esquema muy similar al español con deducciones por actividades de I+D o empresas de nueva creación. Sin embargo, se considera relevante mencionar un par de deducciones con las que no se cuenta en España.

- Hasta el 31 de diciembre de 2020 se permite realizar una amortización acelerada de bienes que sean energéticamente eficientes.
- En la adquisición de vehículos se permite una deducibilidad de entre el 0 y el 50%, dependiendo de las emisiones producidas por dicho vehículo. El coste del vehículo no puede ser superior a 24.000€.
- Por último, las deducciones inutilizadas pueden ser utilizadas en el futuro, sin haber un número de ejercicios límite.

Si se desea conocer en detalle todas las partidas deducibles o como tributarían ejercicios específicos, se facilita en la bibliografía una guía elaborada por la prestigiosa consultora Price Waterhouse Coopers.

6) Estrategia de minimización de impuestos

El académico Thomas Gresik comenta, en un artículo publicado en la prestigiosa revista “Journal of economic literature,” las diferentes maneras por las cuales una multinacional puede reducir el importe pagado en concepto de impuestos. Dichas sociedades requieren de una elaborada planificación fiscal creando sociedades eficientes explotando determinadas características únicas de las multinacionales. En el siguiente capítulo se va a hacer mención a algunas de ellas, comenzando por la que mayor relación tiene con Irlanda.

6.1.) Estrategia doble irlandesa con sándwich holandés

En el siguiente apartado, se analizar una estrategia de ingeniería fiscal utilizada por numerosas multinacionales, mayoritariamente estadounidenses, para reducir la cantidad de impuesto de sociedades a pagar. Este apartado se anexa al trabajo en relación con la idoneidad de Irlanda como país para establecer la sede de una sociedad. Dicha estrategia es conocida como la doble irlandesa con sándwich holandés, o en inglés “Double Irish and Dutch Sandwich.”

El pilar básico sobre el que se sustenta esta estrategia es la diferente interpretación de residencia corporativa que tiene la ley irlandesa y Americana. Tal y como se comenta en apartados anteriores, en Irlanda se reconoce la residencia corporativa y se cobra impuestos a las sociedades si estas están dirigidas y controladas desde dicho país. Sin embargo, en Estados Unidos la residencia fiscal se toma dependiendo de donde este registrada la sociedad en sí, sin tomar en consideración desde donde se dirige la sociedad.

La segunda clave del éxito de esta estrategia se encuentra en los cobros por propiedad intelectual y royalties que pueden cobrarse a empresas subsidiarias.

Como ejemplo para su fácil comprensión, se decide citar el ejemplo de una franquicia multinacional. La empresa franquiciadora puede tener la sede en el país que esta decida, pero sus beneficios proceden de royalties y pagos por propiedad intelectual que los franquiciados pagan a sus sedes nacionales y estas a su vez los pagan a la empresa matriz.

Para poder utilizar la estrategia “Double Irish and Dutch Sandwich,” la empresa matriz establece en Irlanda 2 empresas subsidiarias que están sujetas al impuesto sobre sociedades irlandés. La primera de ellas es la poseedora de los derechos de propiedad intelectual y la segunda es la sociedad que realmente opera en dicho país. La sociedad propietaria de los derechos de propiedad intelectual es considerada la sociedad subsidiaria de primer rango. La sociedad matriz estadounidense, firma un contrato con la sociedad poseedora de los derechos de propiedad intelectual para que esta comercialice la marca en Europa y en cualquier otra jurisdicción fuera de los Estados Unidos. Este movimiento estratégico habilita a la nueva

sociedad a cobrar todos los ingresos provenientes de fuera de los Estados Unidos. Con lo que primer paso conseguido, todos los ingresos generados fuera de estados unidos están sujetos al tipo irlandés, suponiendo un aumento sustancial del beneficio societario. Se podría llegar a pensar que se ha logrado el objetivo, pero los analistas fiscales de estas grandes multinacionales consiguen hilar más fino y reducir en mayor medida los impuestos a pagar.

Tras este primer paso, la empresa subsidiaria desplaza su sede a un paraíso fiscal, como podría ser las Islas Bermudas. En este momento queda latente la importancia de la interpretación de residencia corporativa. Con la nueva sede en las Islas Bermudas, Irlanda considera que la sociedad esta sita en dichas Islas ya que su control efectivo se efectua desde allí, por lo que deja de aplicarse en su totalidad el Impuesto sobre Sociedades Irlandés. Para estados Unidos la sociedad subsidiaria continua en Irlanda puesto que sigue siendo residente allí. Debido a esta diferencia de interpretación, se genera un vacío legal donde ni la hacienda estadounidense ni la hacienda Irlandesa exigen el pago de impuestos a esta sociedad subsidiaria.

La sociedad subsidiaria de primer rango (propietaria de los derechos de propiedad intelectual) cobra un canon o royalty a la sociedad operadora. Este canon se considera exento de impuestos según la ley del Impuesto sobre Sociedades Estadounidense, al tratarse de un ingreso pasivo siempre que se rellene el formulario correspondiente. Por otra parte, este canon se considera gasto deducible en la sociedad franquiciada por lo que definitivamente el impuesto efectivo pagado cae lejos del 12,5% Irlandés. Finalmente, se ha conseguido hasta el momento que dichos ingresos no tributen hasta que no sean enviados a la empresa matriz en Estados Unidos. En este determinado momento, concluiría la parte denominada “Double Irish,” es fácilmente visible el ahorro sustancial de impuestos que supone dicha estrategia hasta el momento. Sin embargo, puede combinarse con la parte conocida como “Dutch Sandwich” y reducir los impuestos aún más.

El entramado empresarial generado continua con el establecimiento de una sociedad denominada conductora en Holanda. La sociedad subsidiaria de primer rango es la propietaria de dicha sociedad conductora y le otorga el derecho de uso de la propiedad intelectual (marca) a cambio de un canon. Se toma Holanda como sede de dicha sociedad por dos razones principalmente:

1: La existencia de una ley conforme a la directiva comunitaria 2003/49/CEE del Consejo relativa a un régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones efectuados entre sociedades asociadas de diferentes. Estados miembros. El propósito de esta Directiva es abolir los impuestos gravados en el país de la UE de origen, que también son gravados por el país beneficiario. Por tanto, el objetivo principal es garantizar que no se graven los pagos en más de un país (doble imposición). Los pagos de intereses y cánones que se

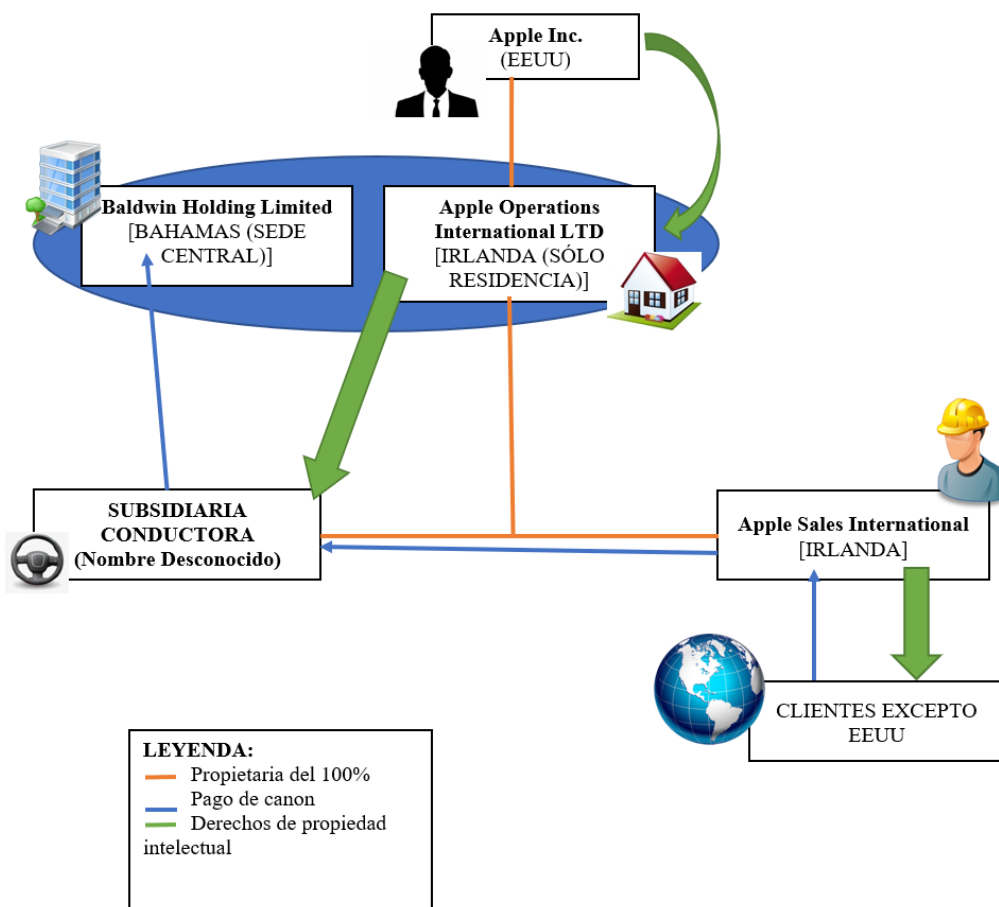
produzcan en un país de la UE están exentos de cualquier impuesto aplicado en dicho país sobre dichos pagos siempre que el beneficiario efectivo de los intereses y cánones sea:

- una sociedad de otro país de la UE
- o un establecimiento permanente situado en otro país de la UE.

La nombrada directiva es aplicada para todos los cánones cobrados/ pagados entre Irlanda y Holanda.

2: La sociedad conductora solamente debe de hacer frente a una pequeña tasa pagada en Holanda como derecho de uso de su sistema tributario.

Una vez creada esta sociedad conductora, los cánones/ royalties pagados por la sociedad operadora irlandesa son cobrados por la sociedad conductora Holandesa a través de una operación exenta de impuestos. Este movimiento de cobro es posible ya que la sociedad conductora tiene transferidos los derechos de la propiedad intelectual y puede facturar por su uso a la sociedad operativa. Finalmente, este canon es cobrado por la sociedad “residente” en Irlanda y con sede en las Islas bermudas, generando una operación final totalmente libre de impuestos a excepción de la pequeña tasa del gobierno holandés, siendo está muy inferior a la cantidad que debería pagar en concepto de impuestos sobre sociedades por estas transacciones.



La estrategia en cuestión ha sido utilizada por innumerables multinacionales durante años. Sin embargo, ante el escándalo social generado, cuando diversos medios de renombre comenzaron a hacerse eco de este hecho el gobierno irlandés decidió tomar cartas en el asunto en el año 2014. En relación con el nombrado acontecimiento, el prestigioso periódico “The Economist” redactó un artículo comentando la decisión del gobierno irlandés. Se cita textualmente: “On October 14th it announced plans to close the country's biggest loophole, the “Double Irish”.” El gobierno irlandés anunció el 14 de octubre de 2014 que tomaría medidas para prevenir la utilización de la estrategia doble irlandesa. Por otra parte, de manera muy inteligente, el nombrado gobierno, con un interés claro en prevenir una masiva fuga de empresas, dio un plazo de 6 años para que las empresas establecidas detuvieran la utilización de dicha estrategia. Por lo que se deduce que dicha estrategia sigue en vigor actualmente, hasta el año 2020.

En cuanto a la segunda parte de la estrategia, el denominado sándwich holandés, no se comentan medidas específicas por parte del gobierno holandés. No obstante, a la nombrada estrategia no tiene sentido utilizada por sí sola, por lo que se puede concluir que caerá de la misma forma y tiempo que la doble irlandesa.

6.2.) Transferencia de Beneficios

La transferencia de beneficios se define como el precio marcado a las transacciones llevadas a cabo entre empresas relacionadas, por ejemplo, las operaciones entre empresas matrices y subsidiarias o afiliadas. Es fácilmente identificable como dicha estrategia podría generar cuantiosas fugas de dinero de determinados países. Para prevenir esta fuga de capital, una serie de leyes y prácticas son adoptadas por los gobiernos. En España, por ejemplo, la ley del impuesto sobre sociedades establece que las transacciones intragrupo o entre empresas afiliadas debe ser valorada a precio de mercado, no a cualquier valor aleatorio.

La transferencia de beneficios esta principalmente motivada por 2 fuentes, una externa y otra interna:

1: La fuente interna recoge a las sociedades cuyos directivos reciben una prima en función de la facturación, por lo tanto, tienen in interés especial en transferir la mayor cantidad de beneficio a la sede centran para engordar la facturación y consecuentemente sus primas anuales.

2: La fuente externa tiene una relación directa con el pago de impuestos. El inflado o reducción en los importes de las facturas para reducir el beneficio al máximo en países con elevado impuesto sobre sociedades y aumentarlo en países con bajos impuestos.

Cabe mencionar que dicha estrategia es completamente legal, siempre que se respete la valoración de las transacciones marcadas por las leyes de cada país.

Para estudiar los diversos métodos de transferencia de beneficios, tomamos un esquema simplificado de una empresa matriz y solamente una subsidiaria. Los cuatro métodos existentes son los siguientes:

1: Venta directa de activos: La sociedad matriz vende activos al precio máximo permitido, generando un gasto en la empresa subsidiaria y un ingreso en la sociedad matriz afectando de igual medida a sus respectivos beneficios. Importar y exportar productos es el movimiento fiscal más común.

2: Canon por utilización de propiedad Intelectual: Esta estrategia es la base sobre la que se fundamenta la estrategia Doble Irlandesa con Sándwich Holandés. La sociedad matriz es la propietaria de la propiedad intelectual correspondiente y cobra un canon a la sociedad subsidiaria por la explotación de la misma. La ventaja de esta estrategia es que en principio pueden marcar el canon en cualquier nivel que consideren oportuno ya que no existe manera de marcar un valor de mercado.

3: Venta de servicios: Coincide exactamente con el método de venta directa de activos con la única diferencia de que posiblemente encontrar servicios comparables para marcar un valor de mercado puede entrañar mayor complicación. Por lo que las sociedades pueden jugar una baza a su favor marcando el precio.

4: Acuerdo de costes compartidos: Este último método considera la generación de un contrato entre empresa matriz y subsidiaria por la creación de un activo intangible. Para cubrir los costes de creación, se establecen 2 pagos, el primero, denominado “buy-in” y un segundo pago futuro. Para establecer un pago “buy-in” adecuado se tiene en cuenta la duración esperada de tiempo de generación y el valor de mercado de previos activos intangibles desarrollados por las mismas sociedades. Los cash flows que se generaron con los activos intangibles desarrollados con anterioridad también se tienen en cuenta. La principal ventaja de este método es el hecho de que se trata de un activo intangible y por lo tanto, encontrar activos

comparables tiene una elevada dificultad. Tanto el primer pago “buy-in” como los siguientes pagos futuros o cánones, generan un beneficio para la sociedad matriz y un gasto deducible para la sociedad subsidiaria.

Cálculo para el precio de transferencia óptimo en operaciones de transferencia de beneficios entre sociedades. Utilizando las bases del modelo desarrollado por Schjelderup.

Asumimos un modelo similar al utilizado con anterioridad, con una empresa matriz y una subsidiaria que cuentan con una sensibilidad al precio de los productos que sigue una función cóncava. Ocasionando que un aumento de los precios va generando mayor beneficio hasta el punto de inflexión, precio de reserva máximo al que están preparados a llegar los clientes. Si se continúa aumentando el precio, el beneficio cae debido a la caída de las ventas directamente proporcional.

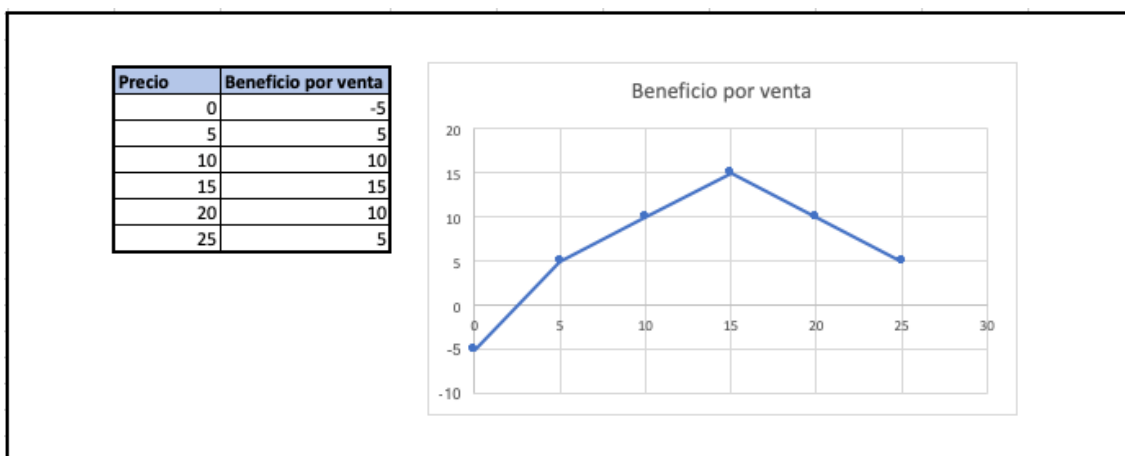


Figura 35. Precio de Transferencia óptimo, modelo de Schjelderup Fuente: Propia

Con este simple modelo se puede identificar la concavidad y el efecto causado. En el punto “0” se genera un beneficio negativo, debido a los costes fijos de la sociedad. Han de ser afrontados por la sociedad aun sin ventas.

Para la elaboración del modelo denominamos a la sociedad matriz A y a la sociedad subsidiaria denominada B. La sociedad A, produce 2 productos Q_A y Q_B a los precios $P(Q_A)$ y $P(Q_B)$ respectivamente. El coste de producción establecido queda determinado por $C(Q_A+Q_B)$. Por último, se establece el precio de transferencia, denominándolo en el modelo como p .

El beneficio obtenido por las ventas de cada producto serían los siguientes:

$$R(Q_A)=P_A(Q_A)*Q_A \ ; \ R(Q_B)=P_B(Q_B)*Q_B$$

Tomando los impuestos pagados en los respectivos países denominados t_A y t_B se generan las siguientes ecuaciones de beneficio generado por las sociedades:

$$\pi_A=(1-t_A)[R_A(Q_A)-C(Q_A+Q_B)+pQ_B] \ ; \ \pi_B=(1-t_B)[R_B(Q_B)-p(Q_B)]$$

$$\text{Unificando ambas: } \pi(1-t_A)[R_A(Q_A)-C(Q_A+Q_B)+pQ_B]$$

Para posibilitar el cálculo de maximización de beneficios en las sociedades conjuntamente, operamos la primera derivada de ambas ecuaciones, obteniendo:

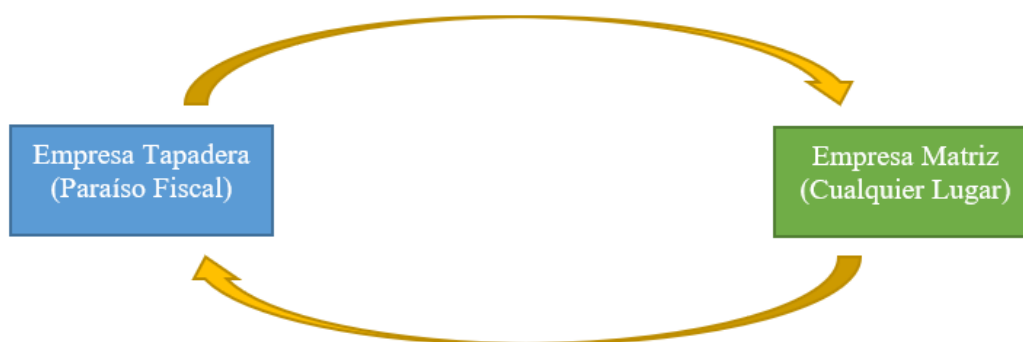
$$d\pi/dp=(1-t_A)[Q_B]+(1-t_B)[-Q_B] \quad \& \quad d\pi/dp=(t_B-t_A)[Q_B]$$

Como resultados se establecen 2 posibilidades:

1: Los impuestos en ambos países son iguales ($t_A = t_B$). En este caso el precio óptimo de transferencia quedaría en un valor nulo "0." Esto ocurre puesto que no se obtiene ninguna ventaja fiscal transfiriendo beneficios.

2: Los impuestos en determinado país son superiores al otro. Por ejemplo: ($t_B > t_A$). En este caso el precio de transferencia óptimo sería $p > 0$. Esto ocurriría ya que es beneficioso fiscalmente llevar el máximo de beneficio a la sociedad A mediante el cobro de un precio de transferencia superior a 0, reduciendo la cantidad a pagar en concepto de impuestos en el país donde está situada la empresa B.

Como punto final en lo que a transferencia de precios se refiere, cabe mencionar un sistema creado con una elaboración menor, pero bajo ojos críticos puede ser identificado como menos lícito. Este último método requiere la creación de una sociedad tapadera en un paraíso fiscal. El modelo queda fácilmente explicado en el siguiente gráfico:



En primer lugar, la empresa Matriz vende productos a un precio muy bajo a la empresa tapadera. Seguidamente, los mismos productos son vendidos por la empresa Tapadera a la empresa Matriz a un alto precio. El resultado conjunto de esta operación circular es el siguiente para cada una de las empresas:

- Empresa Matriz: Con la operación de compra-venta, genera un pequeño beneficio (al vender a un bajo precio) y un gran gasto (al comprar a un alto precio). Obteniendo como resultado pérdidas en esta operación.
- Empresa Tapadera: Con la operación de compra-venta, genera un alto beneficio (al vender a un alto precio) y un bajo gasto (al comprar a un bajo precio). Obteniendo como resultado ganancias en esta operación.

Teniendo en cuenta que ambas sociedades son realmente de un mismo propietario el resultado generado es un desplazamiento de beneficio de un país con alto impuesto a uno con baja presión fiscal (paraíso fiscal).

6.3.) Holding de Empresas

Según el glosario contable economía simple, un holding de empresas queda definido como una sociedad matriz que posee la mayor parte de las acciones de todas las filiales de dicha sociedad, generando una agrupación. Este tipo de organización empresarial tiene

diversas ventajas que se analizan a continuación, basadas en un informe desarrollado por la consultora Deloitte, permitiendo una minimización en los impuestos pagados.

La primera y principal ventaja, consiste en la posibilidad de que un holding de empresas presente unas cuentas consolidadas. Agrupando así los ingresos y gastos generando un ahorro en concepto de impuesto sobre sociedades y el impuesto sobre el valor añadido. A nivel internacional, se permite la inclusión en el holding de entidades extranjeras gracias al Régimen Especial de Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros y los amplios convenios de doble imposición.

En lo que respecta al impuesto sobre el valor añadido, la justicia española desarrollo mediante jurisprudencia diversas conclusiones para prevenir la evasión de este impuesto. La principal resultado en la distinción de las sociedades holding en 2 tipos diferenciados:

- 1) “Pura”: Las sociedades holding “pura” no realizan el hecho imponible que resultaría en el pago del impuesto. Por lo tanto, estas sociedades se dedican simplemente a la compra-venta y tenencia de acciones de las filiales. En este caso, al no desarrollar el hecho imponible de entrega de bienes o prestación de servicios, se les deniega el derecho a deducirse ningún tipo de IVA soportado.

- 2) “Mixta”: Las sociedades holding “mixtas” sí que realizan el hecho imponible del impuesto, por lo que entregan bienes o prestan servicios y sí tienen la posibilidad de deducirse el IVA soportado. Sin embargo, tanto la jurisprudencia nacional como europea, acuerda que solo podrán deducirse el IVA soportado de las actividades sujetas al impuesto. Lo que supone un aumento de la burocracia empresarial, debiendo separar las actividades sujetas de las no sujetas y solo deducirse el IVA proporcional.

6.4.) Consorcio empresarial “Trust”

Esta nueva estrategia de minimización de impuestos se origina cuando diversas empresas de un mismo sector consideran que están siendo perjudicadas/ perdiendo poder comercial, económico o judicial. Por esta razón deciden unirse bajo esta completa estructura empresarial, con una dirección unificada. Dependiendo del tamaño del “trust” se podría generar un monopolio.

Para poder entender la complejidad de esta estructura empresarial, es necesario conocer los dos tipos de propietarios o figuras legales que existen:

- 1) Propietarios Legales: Los propietarios legales son lo que ostentan la propiedad de las acciones del “trust” y pueden designar a los dirigentes del consorcio, denominados “trustees.”
- 2) Propietarios Beneficiarios: Los propietarios beneficiarios obtienen los rendimientos generados en el conglomerado empresarial sin participar en la dirección.

A nivel fiscal, existen diversas ventajas de esta estructura empresarial. La primera de ellas consiste en la ausencia de tributación por parte de los dirigentes (“trustees”) ya que los fondos del “trust” no forman parte de su capital personal. Los propietarios beneficiarios también se encuentran exentos del pago de impuestos hasta que no reciban ingresos por parte del “trust.” Concluyendo que Inicialmente ninguna de las figuras legales presentes debe pagar ningún impuesto por los beneficios generados.

Por otra parte, se habilitan muchas posibilidades de actuar de manera ilícita para evadir impuestos fácilmente. La confusión generada por la existencia de diversas figuras legales con responsabilidades y derechos confusos dificulta que las autoridades clarifiquen los ingresos que deben ser grabados y los que no. Por añadidura, se puede confundir en mayor medida si dicha sociedad se establece en un paraíso fiscal debido a las fuertes políticas de secretismo existentes. Los interesados pueden no dejar claro su estatus de propietario beneficiario o propietario dirigente, dificultando el esclarecimiento de la procedencia de sus ganancias. Por último, el “trust” no se registra públicamente en ningún lugar, pudiendo desplazarlo entre distintas jurisdicciones a placer, según sea más beneficioso en cada determinado momento histórico.

Si bien existen numerosas ventajas, cabe mencionar una desventaja principal que puede desalentar a directivos valorando esta estructura empresarial. En el caso de que la sociedad presente problemas, los propietarios beneficiarios son responsables en todos los casos. Por ejemplo, si los dirigentes “trustees” deciden comenzar un pleito, los propietarios beneficiarios son directamente responsables y deben correr con los costes de dicho pleito. Debido a esto, cuando se considera la posibilidad de crear un “Trust” la confianza entre los miembros participantes ha de ser máxima y la elección de los presidentes, primordial.

6.5.) Empresa Tapadera

El propio nombre de dicha estrategia de minimización de impuestos, ya genera reparo en lo que a la legalidad se refiere. Las sociedades tapadera se definen como entidades sin actividad empresarial real y que actúan como vehículo para operaciones de otras entidades activas. Son entidades que existen sobre el papel, pero físicamente es imposible contactar con ellas ni localizarlas, dejando evidente su perfil ilícito. Como en el caso anterior, se suelen crear en paraísos fiscales utilizando métodos no presenciales y mediante intermediarios, impensable en países como España. Por ejemplo, en ciertos paraísos fiscales, se posibilita la posibilidad de crear empresas mediante internet a través de intermediarios como abogados y en un plazo de tiempo tan ajustado como cinco minutos, se puede tener la sociedad en funcionamiento. Otro factor que influye la instauración de dichas sociedades en paraísos fiscales, es la capacidad existente en esos lugares de ocultar al propietario y beneficiarios reales.

El funcionamiento de dichas sociedades es el siguiente, la empresa principal dirige sus negocios internacionales a través de dicha sociedad, evitando de esta manera tener que declarar ganancias internacionales en su país de origen. De esta manera el beneficio declarado en su país de residencia es menor y declaran poco beneficio obtenido en el extranjero, la empresa tapadera ostenta estas ganancias y paga muy poco impuestos por ellos al estar en un paraíso fiscal.

Dentro del territorio de la comunidad económica europea tanto Irlanda como Holanda son los países más beneficiosos para establecerse por sus leyes impositivas y extensa red de tratados internacionales de impuestos. Sin embargo, en estos países sí que necesitas datos empresariales y para no aparecer sería necesario tener un testaferro como directivo o propietario, generando pérdida de control por parte del verdadero gestor.

Fuera del análisis llevado a cabo en el apartado anterior, se considera relevante mencionar los datos porcentuales pertenecientes a sociedades inactivas en España. Cinco comunidades autónomas tienen más del 50% de sus sociedades inactivas. Interesantemente, Canarias es la comunidad con mayor porcentaje de sociedades inactivas. Canarias tiene un régimen fiscal que difiere al de la península española, lo que lleva a pensar el verdadero fin de estas sociedades inactivas. Posible ocultación de ganancias o liquidaciones societarias fraudulentas, podrían ser los fines de dichas sociedades. No se pueden obtener estadísticas de

paraísos fiscales, pero existe una alta probabilidad que estos datos sean directamente extrapolables a dichos estados beneficios en lo que a impuestos se refiere.

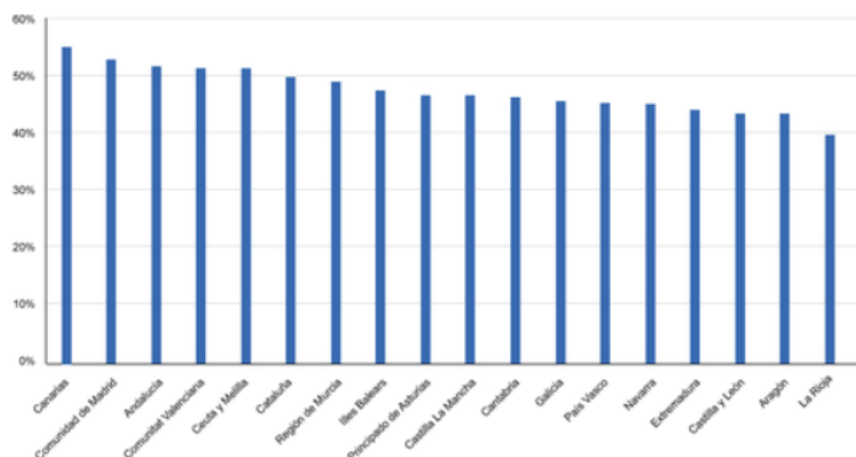


Figura 36. Porcentaje de empresas inactivas por comunidad autónoma. Fuente: INE

Del apartado anterior se puede concluir que existen numerosas estrategias a diversos niveles empresariales para poder reducir la cantidad de impuestos a pagar por las sociedades. La mayoría de ellas, sin embargo, presenta cierto grado de ilegalidad u opacidad de las operaciones que deben realizar para lograr la ansiada reducción de impuestos a pagar. Por lo tanto, se genera el siguiente debate, el posible que el sistema recaudatorio existente, que varía enormemente de un lado al otro del planeta, sea realmente ineficiente, puesto que las sociedades invierten ingentes cantidades de dinero en expertos fiscales y abogados para reducir la cantidad de impuestos a pagar.

7) Análisis de Casos

En el anterior apartado se analizan en detalle diversas estrategias de minimización de los impuestos a pagar por las empresas, mayoritariamente multinacionales. Las estrategias detalladas conllevan una minuciosa preparación legal por parte de prestigiosos despachos de abogados junto con asesores fiscales con altos conocimientos de fiscalidad internacional. El entramado societario necesario para poder beneficiarse de las estrategias necesita no solo un conocimiento de la fiscalidad internacional, si no, un conocimiento específico en cada uno de los países que toman parte en el entramado. Debido a las dificultades de desarrollo, la inversión en personal cualificado asciende a cifras millonarias, demostrando el verdadero ahorro en impuesto que dichas estrategias proporcionan a las empresas. En el caso específico de Irlanda, podemos encontrar numerosas multinacionales que sacan provecho de su fiscalidad. En el siguiente apartado se van a abordar diversos casos de “éxito” en lo que a ingeniería financiera se refiere. “Éxito” se menciona entrecomillado ya que se trata en ambos casos de estrategias de ingeniería financiera que han resultado ser fraudulentas u opacas en el mejor de los casos, debido a la utilización de paraísos fiscales y vacíos legales. Comenzando por la multinacional tecnológica Apple y continuando por la también multinacional NIKE Inc. Dichos casos de “éxito” en estrategias de minimización de impuestos, han sido descubiertos gracias a los ‘Paradise Papers.’

7.1.) Paradise Papers

Los ‘Paradise Papers’ son una serie de documentos, mas concretamente 13.4 millones, donde se detallan operaciones a nivel mundial realizadas mediante la utilización de paraísos fiscales. Son numerosas las personalidades relevantes y empresas multinacionales que aparecen en dichos documentos. Como ejemplo se pueden citar Apple Inc. y NIKE Inc. analizadas posteriormente, la reina de Inglaterra, Bono (Cantante de U2) entre otros. De los 13.4 millones de documentos, más de la mitad, 6.8 millones pertenecen a la asesoría legal Appleby.

Los mencionados documentos fueron filtrados por el periódico alemán Süddeutsche Zeitung, que también filtró en el año 2016 los conocidos como ‘Papeles de Panamá.’ Dicho material fue compartido con el ICIJ (Consortio Internacional de Periodistas de Investigación) quienes analizaron en detalle dichos documentos y compartieron los descubrimientos con el gran público. Un total de 381 periodistas de 67 países tuvieron acceso a

los documentos. El periódico alemán se niega a comentar nada a cerca de sus fuentes en todo momento.

Los ‘Paradise Papers’ muestran el complicado entramado societario utilizado por las sociedades para tratar de minimizar sus impuestos a pagar. Los esquemas utilizados son perfectamente legales si se aplican de la manera apropiada.

Appleby se vanagloria de ser líder mundial en lo que respecta al asesoramiento legal de empresas que desean establecerse multinacionalmente. Poseen oficinas en los paraísos fiscales más relevantes, tales como las Islas Cayman, las Bermudas y las Islas Vírgenes Británicas. Fueron pioneros en asesorar a empresas en lo relativo a la utilización de paraísos fiscales, estableciendo su sede en las Islas Bermudas en el año 1987.

Como gran operación reciente, Appleby ha asesorado a un fondo inversor, sito en las Islas Cayman, denominado InfraRed NF en una inversión de 45.9 millones de dólares en el grupo chino HeNeng, para el desarrollo urbanístico de una zona residencial en la ciudad china de Changsha, ciudad más poblada y capital de la provincia de Hunan

7.2.) *Caso Apple*

Apple Inc., anteriormente Apple Computer Inc., es una empresa multinacional estadounidense establecida en la ciudad de Cupertino, California, EEUU. Apple, realizó su aparición en el mercado en la década de los noventa con su producto denominado Apple II, este se trataba del primer ordenador personal desarrollado, generando una gran revolución. La misión de dicha compañía es la siguiente:

“Apple is committed to bringing the best personal computing experience to students, educators, creative professionals and consumers around the world through its innovative hardware, software and Internet offerings.”

“Apple se compromete a crear las mejores experiencias en lo relacionado con la informática personal tanto para estudiantes como profesores, creativos y consumidores alrededor del mundo mediante sus innovaciones en hardware, software e internet.”

Como se ha comentado anteriormente, su sede central se encuentra en Cupertino, California, sin embargo, la sede fiscal de dicha sociedad está ubicada en la ciudad de Reno, Nevada, EEUU. El objetivo de establecer la sede fiscal en dicha ciudad no es otro que conseguir evadir millones de euros en impuestos, ya que en Reno no existe ninguna ventaja adicional para Apple. Sus diseños se realizan en California, se fabrican sus productos en Asia y todos los servicios de atención al cliente están situados en otros lugares. La razón que resulta en dicho

establecimiento es la tasa impositiva de 0% existente en Nevada que contrasta con el 8,84% existente en California.

La principal ventaja en la cual se basan las estrategias de dichas compañías es el hecho de que gran parte de los beneficios no vienen de la venta de productos físicos, si no de royalties provenientes de propiedad intelectual o patentes. Gracias a ello, se permite un movimiento de los beneficios internacionalmente sin problemas.

Actualmente, la era digital en la que nos encontramos, presenta numerosos inconvenientes para los legisladores, que siempre se encuentran un paso por detrás de la tecnología, habilitando numerosos espacios donde los “ingenieros fiscales” actúan y aprovechan. Como problema añadido, aparecen las competencias de cada país o estado, ocasionando mayores problemas a la hora de legislar, ya que, si no se actúa de manera global, determinadas leyes no generan impacto alguno. No solo no generan impacto, si no, que pueden reducir la competitividad de dicho territorio al ofrecer un sistema fiscal menos beneficioso, por lo que las empresas simplemente migran a un lugar fiscalmente más beneficioso.

Apple, fue pionera en establecer comerciales en países con unas tasas impositivas altas, pero canalizar las ventas originadas mediante establecimientos en países con tasas impositivas reducidas. A su vez, Apple también fue pionera en la utilización de la estrategia denominada “DoubleIrishwith a Dutch Sandwich” (Doble Irlandesa con Sandwich holandés). Según estudios del gobierno federal de Estados Unidos, se estima que Apple ahorró 2,4 Billones de dólares en impuestos, solo en Estados Unidos. En números a nivel mundial, Apple pagó 3,3 Billones de dólares en impuestos, tras haber generado 34,4 Billones de dólares de beneficio, representando una tasa efectiva de 9,8%. En comparación, la cadena de supermercados estadounidense Wall-Mart, obtuvo un beneficio de 24,4 Billones de dólares por las que pagó 5,9 Billones de dólares en impuestos, representando una tasa efectiva del 24%. Un 14,2% superior a la de Apple.

El impuesto sobre sociedades de Apple, ha despertado el interés del gobierno estadounidense puesto que este se rige por la siguiente norma. Las compañías tributan en el lugar donde se genera el valor, no donde se vende el producto. Siguiendo esta filosofía, la mayoría del valor de la compañía Apple se genera en California, puesto que este es el lugar donde se ingenian y diseñan sus productos, además de ser el lugar de trabajo de la mayoría de sus altos directivos. Sin embargo, la mayor parte de los ingresos de la compañía aparecen realizados en el extranjero.

La estrategia de minimización de impuestos llevada a cabo por Apple, genera controversia entre ciertos entes públicos estadounidenses. El gobierno central, parece aceptar

que la cantidad de impuesto pagada por dicha compañía es suficiente y está conforme con ello. Por otra parte, encontramos unas declaraciones del director de una universidad cercana a las oficinas de Apple, que sufre severamente las consecuencias del déficit presupuestario del estado de California. “La mayoría de los directivos y trabajadores de Apple tiene relación con nuestra institución o disfrutaban de nuestras instalaciones, sin embargo, hacen todo lo posible por minimizar la cantidad de impuestos a pagar, sin estos impuestos no obtenemos ingresos y nos vemos obligados a ofrecer menos cursos, contar con un peor mantenimiento e incluso cerrar algunas de nuestras instalaciones.”

7.1.2) Minimización de impuestos en Estados Unidos

En el año 2006, siguiendo una estrategia de minimización de impuestos, directivos de la compañía Apple, establecieron una sede de la compañía en la ciudad de Reno, Nevada por la razón comentada con anterioridad. Cuando un cliente adquiere cualquier producto de Apple en Estados Unidos, una porción de dicha compra acaba en las cuentas de dicha subsidiaria, bautizada como Braeburn Capital. Dicho ingreso es invertido en bolsa, fondos de inversión u otra herramienta financiera similar. Debido a ello, los beneficios generados tributan a un tipo de 0% ya que han sido obtenidos por una sociedad sita en Nevada. A su vez, otros estados de los Estados Unidos, como Florida o Nuevo Méjico, les ofrecen ventajas fiscales adicionales al tener una compañía sita en un estado diferente, por lo que el ahorro final es mayor.

7.2.2) Minimización de impuestos a nivel global

Apple, realiza ventas prácticamente cada minuto y cuando cada una de estas operaciones se realiza, se pone en marcha un complicado entramado de transacciones internacionales. Por ejemplo, siguiendo la línea de negocio de música y películas online, iTunes, Apple, tiene establecida en Luxemburgo una subsidiaria denominada ‘Itunes S.à.r.l.’ Dicha compañía factura todas las ventas realizadas por Apple en Europa, África y Oriente Medio. La nombrada operación tiene lugar puesto que el gobierno luxemburgués ofrece unos tipos impositivos muy reducidos a las empresas que canalicen ventas a través de su país, obteniendo ellos grandes ingresos y las compañías ahorro de impuestos. De esta manera, impuestos que hubieran radicado en países con España o el Reino Unido, finalmente terminan en Luxemburgo. De estas y similares operaciones se demuestra la obsolescencia del sistema tributario internacional actual. Los productos vendidos ya no son tangibles, por lo que canalizar las ventas

es una maniobra simple. La legislación actual continua sin tratar este aspecto, ofreciendo una ventaja competitiva a las compañías tecnológicas respecto a las de manufacturación tradicional o servicios.

Por añadidura, las estrategias mencionadas no son utilizadas solo para productos intangibles. Apple, designa en países con altos tipos impositivos, como ejemplo Alemania o España, a establecimientos de venta con la figura de comisionistas. Al estar designados como comisionistas, dichos establecimientos solo tributan en el país en el que se encuentran por la comisión obtenida, el resto puede ser enviado a cualquier lugar del mundo, principalmente a sedes de Apple en países que cuentan con bajos tipos impositivos.

7.3.2) Estrategia doble irlandesa con sándwich holandés

En la década de 1980 Apple comenzó a diseñar su estrategia de minimización de impuestos más exitosa, la conocida y ya mencionada “Doble Irlandesa con sándwich holandés.” El responsable de dicha estrategia fue el entonces asesor financiero europeo de la compañía Tim Jenkins. Se mantuvo en la empresa hasta el año 1994 cuando probablemente ya estaba todo organizado. Para ejecutar la estrategia fue necesaria la creación de 4 entes que trabajarían conjuntamente. Dichos entes fueron:

- 1) Una Sociedad establecida en Irlanda, pero son control real desde un paraíso fiscal. En el caso de Apple, esta se denomina “Apple Operations International LTD” en Irlanda.
Empresa subsidiaria de primer rango.
- 2) Una sociedad en un paraíso fiscal que ostente el control de la mencionada en el punto anterior. En el caso de Apple, la sociedad “Baldwin Holding Limited” radicada en las islas Vírgenes británicas. Dicha sociedad no muestra dirección ni teléfono de contacto.
Empresa subsidiaria de primer rango.
- 3) Una segunda sociedad establecida en Irlanda sin control internacional. En el caso de Apple, la sociedad “Apple Sales International” en Irlanda. Empresa subsidiaria operadora.
- 4) Una fábrica segura y hermética en el estado de Cork (Irlanda).
- 5) Una sociedad establecida en Holanda. En el caso de Apple, se desconoce el nombre.
Empresa subsidiaria conductora.

El diseño de la denominada doble irlandesa con sándwich holandés requiere que los entes mencionados anteriormente, presenten la siguiente estructura. La sociedad denominada “Apple Operations International LTD” debe ostentar en su poder la propiedad intelectual, marcas, denominaciones, tecnología...etc todo valor intangible de la sociedad. Además, no debe contar con oficinas, direcciones ni trabajadores en Irlanda.

La sociedad “Baldwin Holding Limited” no revela ninguna información, más que el nombre de su director, que coincide con el director financiero de Apple en ese momento.

La sociedad “Apple Sales International” es la propietaria de la fábrica en Cork y cuenta con numerosos empleados además de realizar un trabajo real y efectivo para la compañía. La existencia de la mencionada fábrica es resultado de una negociación con el gobierno irlandés que ofreció ventajas fiscales adicionales a cambio de puestos de trabajo para sus ciudadanos.

De la sociedad establecida en Holanda, se desconoce información a parte de simplemente servir para transferir fondos.

El funcionamiento de la estrategia es el siguiente. La empresa matriz Apple Inc es propietaria al 100% de la mercantil subsidiaria de primer rango “Apple Operations International LTD” poseedora de los derechos de propiedad intelectual. Dichas sociedades firman un contrato para que la sociedad subsidiaria de primer rango comercialice la marca en Europa y en cualquier otra jurisdicción fuera de los Estados Unidos. Este movimiento estratégico habilita a la nueva sociedad a cobrar todos los ingresos provenientes de fuera de los Estados Unidos. Con lo que primer paso conseguido, todos los ingresos generados fuera de estados unidos están sujetos al tipo irlandés

Tras este primer paso, entra en juego la segunda subsidiaria de primer rango “Baldwin Holding Limited” que se establece como sede central. Por consecuencia de la diferente interpretación de la residencia corporativa Irlanda considera que la sociedad esta sita en las Islas Vírgenes Británicas ya que su control efectivo se efectúa desde allí, por lo que deja de aplicarse en su totalidad el Impuesto sobre Sociedades Irlandés. Para Estados Unidos la sociedad “Baldwin Holding Limited” continua en Irlanda puesto que sigue siendo residente allí. Debido a esta diferencia de interpretación, se genera un vacío legal donde ni la hacienda estadounidense ni la hacienda Irlandesa exigen el pago de impuestos a esta sociedad subsidiaria.

Por otra parte, bajando al siguiente rango “Apple Operations International LTD” es la propietaria de dicha sociedad conductora (Nombre desconocido) y le otorga el derecho de uso de la propiedad intelectual (marca) a cambio de un canon. Como se explica con anterioridad, Holanda es el país elegido para el establecimiento de la sociedad conductora por dos razones:

- La existencia de una ley conforme a la directiva comunitaria [38] 2003/49/CEE del Consejo relativa a un régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones efectuados entre sociedades asociadas de diferentes Estados miembros.
- La sociedad conductora solamente debe de hacer frente a una pequeña tasa pagada en Holanda como derecho de uso de su sistema tributario.

Finalmente, los cánones/ royalties pagados por la sociedad operadora irlandesa “Apple Sales International” son cobrados por la sociedad conductora Holandesa a través de una operación exenta de impuestos. Este movimiento de cobro es posible ya que la sociedad conductora tiene transferidos los derechos de la propiedad intelectual y puede facturar por su uso a la sociedad operativa. Finalmente, este canon es cobrado por la sociedad ‘residente’ en Irlanda y con sede en las Islas bermudas, generando una operación final totalmente libre de impuestos a excepción de la pequeña tasa del gobierno Holandés, siendo está muy inferior a la cantidad que debería pagar en concepto de impuestos sobre sociedades por estas transacciones.

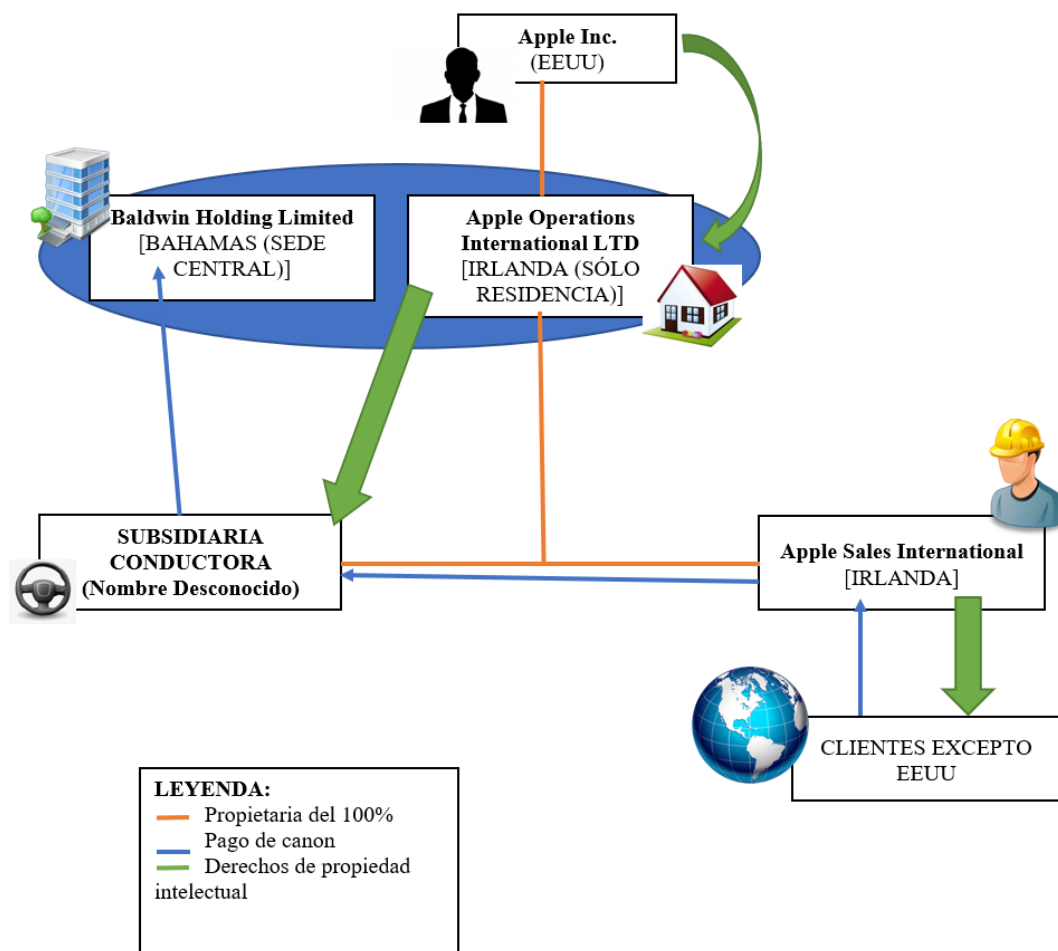


Figura 37: Esquema Operaciones Apple. Fuente: Propia

7.3.) Caso NIKE

NIKE, Inc. Es una compañía dedicada al diseño, marketing, desarrollo y venta de calzado deportivo, accesorios deportivos, equipamientos y servicios. Opera a nivel mundial mediante los siguientes segmentos: América del Norte, Europa, Oriente Medio & África, China, Asia Pacífico & Latino América. La multinacional tiene su sede en Portland, Oregón. Son líderes a nivel mundial en la venta y fabricación de calzado deportivo. En el año 2012 empleaba a más de 44.000 personas.

La empresa fue fundada inicialmente como 'Blue RibbonSports' en el año 1964 por Phil Knight y Bill Bowerman. Cambió su nombre a NIKE Inc. en el año 1971. Nike toma su nombre de la diosa griega de la victoria. Las marcas utilizadas por NIKE Inc. en la comercialización de sus productos son las siguientes:

- | | |
|------------------------|----------------|
| - Nike Golf | - Nike Blazers |
| - Nike Pro | - Air Force 1 |
| - Nike + | - Nike Dunk |
| - Air Jordan | - Air Max |
| - Nike Skateboarding | - Nike CR7 |
| - Hurley International | - Converse |

Además de la producción de calzado y ropa deportiva, NIKE es mundialmente conocida por sus marcas registradas "Just Do It" y su logo fácilmente reconocible "Swoosh". La compañía patrocina a grandes deportistas y equipos deportivos, reforzando su imagen de marca e incrementando su fama a nivel mundial.

7.1.3) Minimización de impuestos en Estados Unidos

En el país donde se localiza su sede central, NIKE Inc. Utiliza principalmente dos estrategias para minimizar la cantidad de impuesto de sociedades a pagar. La primera de ellas, y más importante, consta de desplazar gran parte del beneficio a paraísos fiscales. NIKE tiene 54 empresas subsidiarias establecidas en distintos paraísos fiscales. Dichas sociedades, similarmente al caso Apple, son propietarias de la propiedad intelectual y de las marcas de NIKE. Las mercantiles que NIKE tiene establecidas en Estados Unidos deben pagar royalties a

las sociedades radicadas en paraísos fiscales por la utilización de su marca. De esta manera desvían grandes cantidades de dinero fuera de Estados Unidos.

Estados Unidos tiene un tipo efectivo de 35% para el impuesto de sociedades y concede una reducción de este tipo impositivo por el valor igual al pagado en el extranjero por el mismo impuesto. En el año 2016, NIKE declaró 12.2 Billones de dólares de beneficio en el extranjero por lo que pagó 4.1 Billones de dólares en impuesto sobre sociedades. Realizando el cálculo, los 4.1 Billones de dólares corresponden a un tipo impositivo del 33.6%. De ello se concluye que en el extranjero a pagado un tipo impositivo del 1.4% ($35\% - 33.6\% = 1.4\%$).

Por otra parte, NIKE ha localizado un vacío legal del que aprovecharse para ahorrar más impuestos, dicho vacío corresponde a las 'Stock Options.' El gobierno estadounidense permite remunerar a los directivos de las empresas mediante derechos prioritarios en la adquisición de acciones de la sociedad. Si estos derechos son ejercitados por los directivos, la empresa recibe una deducción fiscal igual a la cantidad adquirida de acciones por los directivos. Gracias a este método, NIKE ahorró 965 millones de dólares en impuestos en el periodo comprendido entre los años 2008 y 2015.

7.2.3) Tipos de Sociedades en Holanda

Para comprender la estrategia de NIKE es necesario conocer los principales tipos de sociedades que existen en el país:

Vennootschap Onder Firma (VOF): Este tipo de estructura empresarial es un acuerdo entre uno o más socios que deben ser autónomos y atienden sus obligaciones impositivas y financieras de manera separada. Los socios son responsables con sus bienes privados de las posibles deudas de la sociedad.

Commanditaire Vennootschap (CV): Este tipo de sociedades mercantiles se remontan a 1840. Cuentan con uno o más socios que se distinguen en dos grupos:

- Socios Generales, se encargan del día a día de la sociedad y tienen responsabilidad con sus bienes privados de las deudas de la sociedad.
- Socios Limitados, estos suelen ser inversores. No tienen por qué inscribirse en la Cámara de Comercio holandesa y tienen responsabilidad limitada a lo aportado con la sociedad.

Si los socios de la CV son mercantiles extranjeras, la ley holandesa, entiende que no tienen residencia establecida en Holanda y deben tributar separadamente en su país de origen. He aquí el vacío legal que permite los movimientos de royalties a paraísos fiscales.

Besloten Vennootschap (BV): Este tipo de sociedad tiene un funcionamiento similar a las Sociedades Limitadas (S.L.) de España. Deben de estar registradas en la Cámara de Comercio, cuentan con unos socios con responsabilidad limitada y existe la figura del administrador que dirige, pero sin responsabilidad sobre las deudas. Los costes de creación son reducidos, aproximadamente 2.500€.

7.3.3) Minimización de impuestos a nivel Mundial

De manera muy similar al caso de Apple Inc., NIKE Inc. utiliza empresas en Europa y paraísos fiscales para reducir el pago de impuestos por sus ventas realizadas fuera de Estados Unidos. El pueblo holandés de Hilversum, con una población de 90,261 habitantes, juega un papel clave en la estrategia de la compañía. Todas las ventas de NIKE en Europa acaban en una empresa sita en la mencionada población.

La principal razón detrás de ese movimiento es un acuerdo entre el gobierno holandés y NIKE, llevado a cabo en el año 2006, que le permitía a NIKE ahorrarse los impuestos durante diez años. El acuerdo en cuestión no eximía a la compañía del pago de impuestos, pero debido a la diferente interpretación del concepto de residencia societaria, desviaban millones de dólares al paraíso fiscal de las Islas Bermudas. Las transferencias monetarias, eran descritas por NIKE como royalties intragrupo pagadas a la sociedad subsidiaria sita en las Islas Bermudas por la utilización del logo ‘Swoosh’ y su propiedad Intelectual. El gobierno holandés aceptó las cantidades enviadas por la empresa holandesa y no cobró impuestos por ellas. Similarmente al caso Apple, las oficinas de NIKE en las Islas Bermudas, no cuentan con personal ni son una verdadera oficina. Es más, ciertos periodistas de investigación alegan que los cuños de la mencionada sociedad se guardan en la sede central de Portland para la firma de documentación.

En el año 2014, el acuerdo de 10 años de duración estaba cerca de acabarse, por lo que NIKE decidió investigar para tratar de conseguir una nueva estrategia. El nuevo procedimiento de actuación es similar, pero cuenta con nuevos entes societarios.

La nueva estrategia requiere de cuatro sociedades holandesas, denominadas: NIKE European Operations, NIKE Retail, NIKE European Holding y NIKE Innovative C.V. Las tres

primeras conjuntamente forman un holding empresarial. NIKE Innovative C.V. se mantiene al margen del Holding para un movimiento de royalties posterior. NIKE EuropeanOperations y NIKE Retail, son las receptoras de todas las ventas realizadas en Europa, por lo que lógicamente, deberían obtener un resultado muy positivo a final del ejercicio fiscal. Sin embargo, al tratarse de un Holding empresarial, el gobierno holandés permite a ambas transferir sus beneficios a NIKE European Holding, que tiene grandes pérdidas acumuladas. De esta manera ninguna de estas tres sociedades ha de pagar los impuestos que le corresponderían en Holanda.

Tras este movimiento, se procede a pagar unos elevados royalties a NIKE Innovative C.V. El gobierno holandés entiende que la sociedad C.V. al estar formada por sociedades extranjeras debe tributar cada una individualmente en su país de origen. El gobierno estadounidense, entiende que, al estar sita en Holanda, la sociedad C.V. debe tributar allí, a pesar de estar formada por mercantiles estadounidenses. Como consecuencia de la nueva estrategia, NIKE ya no requiere de su filial en las Islas Bermudas para conseguir ahorrar impuestos a pagar.

Desde el cierre de la oficina de las Islas Bermudas y el establecimiento de la mercantil NIKE Innovative C.V., se calcula que NIKE ha sido gravada impositivamente a un tipo medio del 2% y absolutamente nada en Estados Unidos.

En el caso de España, NIKE opera con la sociedad Esporgal S.L. que controla las tiendas oficiales de la marca. Funcionan mediante un sistema de franquicia, por lo que Esporgal S.L. paga unos royalties a la sociedad holandesa NIKE EuropeanOperations por la utilización de su marca. NIKE EuropeanOperations es a su vez, la empresa que se identifica en las etiquetas de la ropa que se puede adquirir en las tiendas del mercado español.

Esquema Inicial



Figura 38: Esquema Inicial Nike. Fuente: Propia

Esquema Final

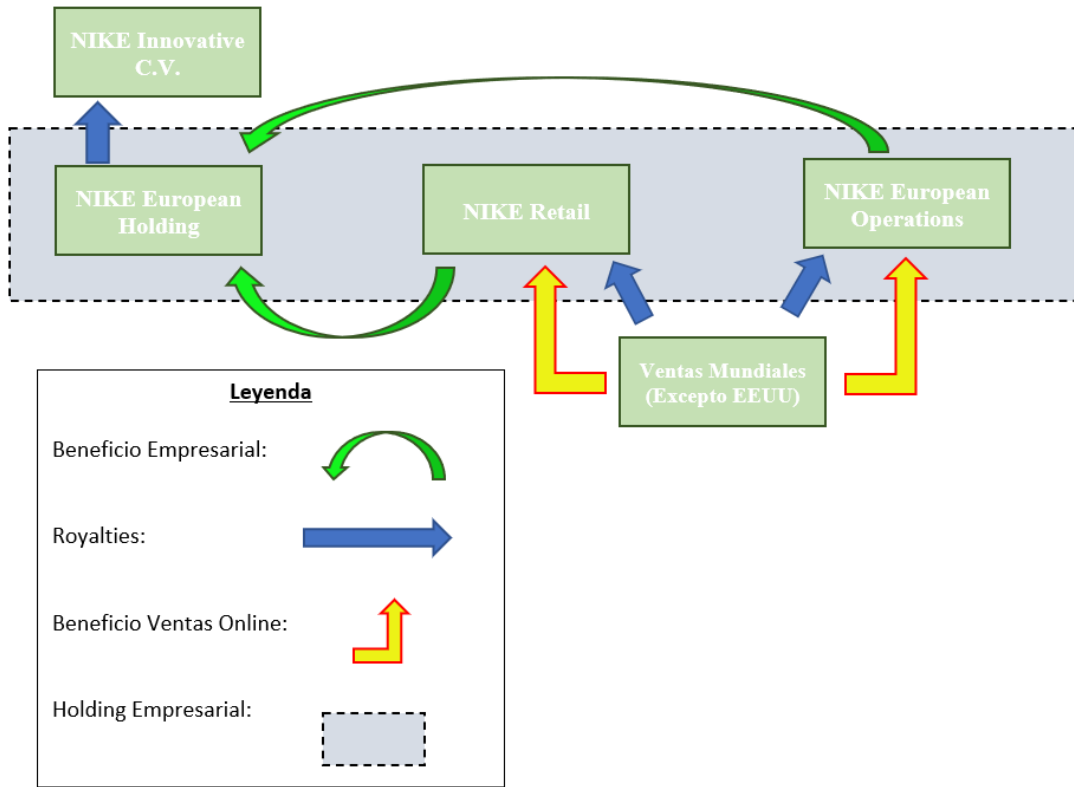


Figura 39: Esquema Final Nike. Fuente: Propia.

8) Instauración PYME Valenciana en Irlanda

En este último apartado del proyecto, se toma una PYME Valenciana dedicada al sector del desarrollo de software. Posteriormente se procede a analizar sus últimas cuentas presentadas para conocer su viabilidad actual y más importante si cabe, la cantidad abonada en concepto de impuesto sobre sociedades en el último ejercicio cerrado. Tras el mencionado análisis se estudia la viabilidad de trasladar su negocio a Irlanda, realizando una simulación de costes y oportunidades de negocio existentes. Basando el estudio en las mismas cuentas, a continuación, se realiza una previsión del importe a pagar en concepto de impuesto de sociedades que tendría que abonar en Irlanda. Finalmente, se concluye con la idoneidad o no idoneidad del traslado empresarial.

8.1.) Introducción y análisis económico PYME

Se procede a mantener oculto el nombre de la sociedad seleccionada para su análisis por ausencia de permiso explícito para su utilización. La sociedad en cuestión se mencionará mediante la utilización de siguiente código ‘AAA.’

La mercantil AAA está ubicada en Valencia fue creada en el año 2001. Toma la forma legal de una Sociedad Limitada (S.L.) y cuenta con menos de 10 empleados. Se encuentra adscrita al sector de la consultoría empresarial. Su actividad principal es el desarrollo de software especializado a medida para todo tipo de empresas. Dicho software ayuda en gran medida a la optimización de los procesos informáticos, con el fin de reducir los tiempos de gestión evitando tareas repetitivas obteniendo la información ordenada y compilada. Como resultado se obtiene una mayor eficacia y por lo tanto se mejora la competitividad de las empresas. Complementando esta actividad principal, ofrecen el diseño de páginas web con su consiguiente posicionamiento, para aumentar la visibilidad en motores de búsqueda como Google o Yahoo y la utilización de servidores propiedad de la sociedad AAA para el archivo de documentación y datos. Los datos guardados en los servidores pueden ser accesibles desde cualquier parte del mundo. Ofrecen mayor grado de seguridad que los servidores proporcionados por proveedores a nivel mundial como Dropbox o Google Drive, ya que la empresa solicitante conoce la ubicación de los servidores y solo son accesibles para ellos y los trabajadores de la sociedad AAA.

8.1.1) Análisis Fondo de Maniobra

El fondo de maniobra se calcula como la diferencia entre el activo y el pasivo corrientes. Conocer el valor del fondo de maniobra es vital a la hora de llevar a cabo una inversión como la posteriormente planteada en este proyecto. Dicha magnitud muestra la capacidad de una sociedad de hacer frente a sus deudas a corto plazo con todo el activo que tiene disponible también a corto plazo.

En el caso específico de la sociedad analizada se obtiene el siguiente gráfico visual del fondo de maniobra del último ejercicio con cuentas presentadas en el registro mercantil.

El gráfico que muestra el peso de cada una de las partidas en el balance general de

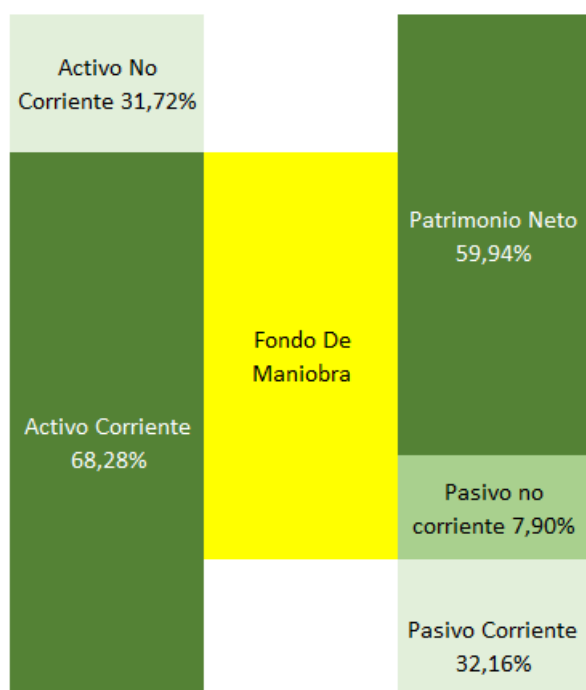


Figura 40: Analisis Fondo de Maniobra.

Fuente: Propia.

la sociedad. El fondo de maniobra es positivo tiene un gran peso en comparación con el resto de las partidas, de ello se identifica que la sociedad está en una posición donde sería recomendable realizar inversiones para lograr el equilibrio, permitiendo así maximizar la rentabilidad de los activos que posee.

Numéricamente, el fondo de maniobra tiene un valor de 63.037,94€ en el año 2018, valor elevado si este se compare con el total de activo que tiene la sociedad; sería recomendable buscar un equilibrio con su reducción. La ratio FM/PC es de 1,12 siendo el ratio óptimo él comprendido entre los valores 0,5-1.

Los ratios, son una herramienta ampliamente utilizada en los entornos financieros para el análisis de las empresas. Marcando ciertos parámetros como límites, ofrecen una rápida visión del estado en el que se encuentra una empresa y su capacidad para afrontar determinadas situaciones. En este caso concreto, van a permitir observar si la sociedad AAA se encuentra en posición de acometer la inversión estudiada

8.2.1) Ratios Liquidez

Primeramente, los ratios de liquidez se desglosan en tres tipos: Liquidez, Tesorería y Disponibilidad. Todos estudian la capacidad de la sociedad de hacer frente a sus deudas a corto plazo con los activos corrientes. Según avanzamos en el orden expuesto (Primero Liquidez, seguido de Tesorería y finalmente Disponibilidad) el activo se va desglosando.

Liquidez	AC/PC	2,123134328
Tesoreria	Disp+ Realiz/PC	1,187364872
Disponible	Disp/PC	0,349726338

Figura 41: Ratios Liquidez. Fuente: Propia.

- Ratio de Liquidez: Nos muestra la capacidad de la sociedad de hacer frente a sus deudas a corto plazo con todo su activo corriente. El valor óptimo de dicho ratio se encuentra entre los valores 1,5 y 2. Se puede observar que el valor es ligeramente superior al límite marcado, mostrando que podría encontrarse con posibles activos ociosos.
- Ratio de Tesorería: Continúa mostrando la capacidad de la sociedad de hacer frente a sus deudas a corto plazo con su activo corriente, pero con una ligera diferencia; se excluyen los stocks y existencias que la empresa tiene, puesto que existiría la posibilidad de en situación de necesidad no fuera fácil vender el stock y, por lo tanto, no se podría utilizar para hacer frente a la deuda a corto plazo. 1 es su valor considerado óptimo. Similarmente al ratio anterior, la sociedad tiene un ligero exceso de liquidez, por lo que en caso de tener que hacer frente a las deudas podría hacerlo sin problemas sin necesidad de deshacerse del stock actual.
- Ratio de Disponibilidad: Prosigue estudiando la capacidad de la sociedad de hacer frente a sus deudas a corto plazo con su activo corriente. En este caso se eliminan las cuentas de deudores y clientes, que, en casos extremos de requerir liquidez inmediata para hacer frente a las deudas, estos podrían ser morosos o no fácilmente convertibles en efectivo. El valor medio óptimo es de 0,3. El ligero exceso de liquidez anterior prosigue, demostrando la buena situación económica en la que se encuentra la sociedad, con un disponible alto. Se podría considerar una pérdida de la rentabilidad del efectivo.

A pesar del exceso de liquidez, puede valorarse la situación como muy positiva. EL hecho de plantear una inversión requiere un aumento del endeudamiento. La existencia de activos ociosos y pérdida de rentabilidad del efectivo teniendo, muestran que la mercantil AAA se encuentra en situación de acometer inversiones para rentabilizar sus activos en mayor medida y reducir el riesgo. Por añadidura, en caso de requerir financiación, encontrarse en la situación descrita, otorga una posición fuerte en las negociaciones, logrando mejores condiciones.

8.3.1) Ratios Endeudamiento

De entre los ratios utilizados para el análisis del endeudamiento, tres han sido seleccionados para el análisis. Estos son los ratios de Endeudamiento, Solvencia y Calidad de la deuda. Los tres tratan de analizar la capacidad de la empresa de hacer frente a sus deudas tanto a corto como a largo plazo.

Endeudamiento	P/PN	0,668335002
Solvencia	AT/PT	2,496255617
Calidad de la deuda	PC/PT	0,802795806

Figura 42: Ratios Endeudamiento. Fuente: Propia.

- Ratio de Endeudamiento: El ratio de endeudamiento mide la relación existente entre la deuda total de la sociedad y los capitales propios que posee, entendiéndose por capitales propios, el patrimonio neto de la sociedad. El valor óptimo del mencionado ratio es 1. El valor del ratio de endeudamiento es ligeramente inferior al óptimo. La empresa cuenta con un volumen de deuda del 67% aproximadamente, un nivel inferior al total de los capitales propios que posee. La mercantil tiene un nivel de financiación propia del 33% debido principalmente a las aportaciones realizadas a la partida de otras reservas. A su vez, cabe destacar que aproximadamente el 50% de las deudas provienen de acreedores comerciales.
- Ratio de Solvencia: El ratio de solvencia, mide la capacidad de la sociedad de hacer frente a todas sus deudas, tanto a corto como a largo plazo, con todo el activo que posee. El valor óptimo se sitúa superior a 1,5. En este caso se sitúa muy superior al óptimo. La empresa es solvente. Por lo tanto, el activo total es superior al pasivo total y la empresa se encuentra en situación de hacer frente a todos los pagos y deudas que

tenga, con sus activos, este hecho ofrece garantía frente a todos los diferentes acreedores que existan en la empresa.

- **Ratio de Calidad de la Deuda:** El ratio de calidad de la deuda, mide que porcentaje del pasivo pertenece al pasivo corriente. Según expertos económicos el valor óptimo debería situarse lo más bajo posible, resultado en mayor cantidad de pasivo no corriente en comparación con el pasivo corriente. La teoría económica busca dilatar la deuda lo máximo posible. En el caso de estudiar el mencionado ratio de manera aislada, se concluiría que la sociedad tiene una baja calidad de su deuda al tener el 80% de su deuda con vencimiento a corto plazo. Sin embargo, estudiando los tres ratios de endeudamiento en su conjunto y el balance de la sociedad, la situación toma otro cariz. Se trata de una mercantil muy solvente y con bajo endeudamiento. A su vez, el 68% de su activo es corriente por lo que tiene sentido que la mayoría de su pasivo tenga vencimiento a corto plazo.

Manteniendo presente la inversión a realizar, las conclusiones extraíbles de los ratios de endeudamiento son positivas. La sociedad AAA no se encuentra en una situación de alto endeudamiento, puede hacer frente a sus deudas con los Capitales Propios que posee. Es solvente y a pesar de una baja calidad de la deuda, al poder hacer frente a su deuda corriente sin problemas, gracias a la elevada liquidez, revierte la negatividad de la baja calidad de deuda inicial. Similarmente al análisis de la liquidez, en caso de requerir financiación, encontrarse en la situación descrita, otorga una posición fuerte en las negociaciones, logrando mejores condiciones.

8.4.1) Análisis PYG

Como último apartado del análisis de la sociedad AAA, se toma la cuenta de pérdidas y ganancias a cierre del ejercicio 2018. A la mencionada cuenta, se re realizan unos ajustes y cálculos en comparación con la presentada en el registro mercantil. Los cambios conllevan la incorporación de los siguientes elementos:

- **Margen Bruto:** El Margen Bruto es el beneficio directo de la empresa, es decir, el precio de venta de sus productos (excluyendo el IVA) menos el coste de producción de dichos bienes o servicios. El importe neto de la cifra de negocios nos muestra la facturación de

la empresa (excluyendo el IVA de nuevo) y se le restan los aprovisionamientos, entendiéndose por estos, los productos y servicios adquiridos por la empresa para poder realizar el proceso de producción.

- VAB: VAB son las siglas para Valor Añadido Bruto o Valor Agregado Bruto. Una vez obtenido el Margen Bruto se deducen otros gastos de explotación de la empresa no directamente relacionados con la actividad puramente productiva pero necesarios al mismo tiempo. Este valor recoge los valores que se agregan a los productos o servicios en las distintas etapas del proceso productivo. Obteniendo un ‘Margen Bruto’ más preciso de la empresa.
- EBITDA: El EBITDA es un acrónimo del término inglés “Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization.” Siendo en Español, Ganancias previas al pago de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. El propio nombre se describe al término por sí solo. La finalidad de dicho valor es conocer de manera rápida y sencilla si la empresa está obteniendo rentabilidad de su negocio productivo principal.
- BAI: BAI son las siglas de Beneficio antes de impuestos. Como su propio nombre indica es el último paso en el cálculo de la cuenta de pérdidas y ganancias, previo a la resta del impuesto sobre sociedades para obtener el Resultado del Ejercicio. En comparación con el BAI, se han restado los costes de financiación y posibles ganancias o pérdidas obtenidas de operar en mercados financieros. El mencionado valor ya no es resultado puramente de la actividad principal de la sociedad analizada.

Posteriormente a su incorporación se realiza un cálculo del valor relativo de cada uno de los apartados de la cuenta de pérdidas y ganancias, en relación con el importe neto de cifra de negocios o ventas. El cálculo del valor relativo facilita el estudio de dicha cuenta y la extracción de conclusiones de manera rápida y precisa.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS	31/12/2018	Valor Relativo
A) OPERACIONES CONTINUADAS		
1. Importe neto de la cifra de negocios	559.812,10 €	100,00%
4. Aprovisionamientos	-261.743,00 €	46,76%
MARGEN BRUTO	298.069,10 €	53,24%
7. Otros gastos de explotación	-16.522,00 €	2,95%
VAB	281.547,10 €	50,29%
6. Gastos de personal	-149.791,82 €	26,76%
EBITDA	131.755,28 €	23,54%
8. Amortización del inmovilizado	-8.378,00 €	1,50%
BAII	123.377,28 €	22,04%
14. Ingresos financieros	2.749,00 €	0,49%
15. Gastos financieros	-9.971,67 €	1,78%
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de inst. financieros	-1.195,00 €	0,21%
BAI	114.959,61 €	20,54%
19. Impuestos sobre beneficios	-28.739,90 €	5,13%
A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO	86.219,71 €	15,40%

Figura 43: Pérdidas y Ganancias sociedad AAA. Fuente: Propia.

- Primeramente, la mercantil AAA ha obtenido beneficio.
- En cuanto al Margen Bruto la empresa tiene una estructura de costes más flexible que rígida. Los costes variables de la empresa son significativamente más elevados en comparación a los costes fijos. Partiendo de un importe neto de la cifra de negocios cercano a los 559.812,10 euros y tras la resta de coste variable nos encontramos con un Margen Bruto de 298.069,10 euros siendo los costes variables 261.743,00 euros, prácticamente la mitad de las ventas (46,76%).
- En cuanto al Valor añadido bruto (VAB), es positivo, por lo que esta empresa obtiene una buena riqueza en el ejercicio estudiado. Su valor relativo a las ventas es de un 50,29% que es más que suficiente para repartir entre los partícipes. Cabe mencionar que los costes fijos de la sociedad apenas rozan el 3% de las ventas totales.
- Respecto al EBITDA, es muy notable que los gastos de personal son muy elevados, debido a este hecho el EBITDA disminuye muy considerablemente respecto al VAB. Los gastos de personal tienen un peso de 53,20% con respecto al VAB.

- Por otra parte, las amortizaciones no tienen un peso considerable dentro de la empresa. Debido a ello apenas existe diferencia entre el EBITDA y el BAI. Las amortizaciones tienen un peso de solamente el 6,36% sobre el EBITDA.
- El Beneficio antes de impuestos (BAI) disminuye principalmente debido a los gastos financieros, prácticamente tres veces superiores a los ingresos financieros. A su vez, hay una pequeña pérdida por enajenación de instrumentos financieros que tampoco reporta un cambio significativo entre el BAI y el BAI.
- La carga fiscal de dicha empresa es del 25%, por lo tanto, cuenta con una carga fiscal similar a la mayoría de las empresas españolas e igual porcentualmente a la tasa marcada por el gobierno actual.

En lo relativo a la inversión a realizar, la mercantil analizada, presenta unos costes variables muy superiores a los fijos, permitiendo una adaptabilidad rápida a cambios en el entorno. En caso de crisis o caída de ventas, reducen su producción de bienes o servicios y con un coste fijo tan bajo pueden mantenerse en beneficio. Dentro de los gastos, destaca entre ellos el gasto de personal, siendo este un 26,76% de las ventas totales. De ello se deduce que el principal valor de la sociedad es el personal. No es necesario un gran centro de producción ni fabrica, por lo que la movilidad geográfica internacional es factible inicialmente. Por último, y más relevante dado el fin de dicho trabajo de final de grado, la carga fiscal generada por el impuesto de sociedades es igual a la tasa marcada por el estado español (25%). Debido a ello, previo a analizar la inversión en Irlanda, este parece un país atractivo donde establecerse con el fin de reducir el pago de impuestos.

8.2.) Instauración en Irlanda

Dentro del siguiente apartado del Trabajo Final de Grado, se procede a realizar el estudio de viabilidad de la instauración de la sociedad AAA en Irlanda, con el fin de obtener una reducción de la carga fiscal. La buena situación presentada por la empresa al cierre del ejercicio 2018 no resalta una necesidad imperativa de realizar el traslado de su sede. Debido a este hecho, este apartado comenzará con un análisis actual del sector del software en Irlanda para localizar nichos de mercado nuevas posibilidades para la sociedad. De esta manera, no solo se lograría una reducción de carga fiscal, sino, un aumento de las ventas y consecuentemente

mayores beneficios para los accionistas de la mercantil. Tras el análisis del sector, se realiza una simulación de los costes de instauración en Irlanda juntamente con el posterior análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias simulada y conclusión a cerca de la verdadera viabilidad del negocio.

8.1.2) Análisis del sector

El sector del software está compuesto por desarrolladores de software y programadores. Ellos escriben, diseñan, modifican y ponen a prueba diferentes códigos de programación para implementarlos en sistemas, aplicaciones, bases de datos y páginas web. Numerosas empresas del sector desarrollan software de manera personalizada, para que resulte adecuada a sus necesidades y tipo de información con la que trabajan. Las nombradas empresas generan un nuevo nicho de mercado relacionado con la atención al cliente y servicio postventa, los cuales son muy lucrativos. A su vez, el sector esta tendiendo a ofrecer licencias con caducidad en vez de un programa completo para asegurarse ingresos a largo plazo.

DAFO

A continuación, se presenta un análisis DAFO del sector del software en Irlanda actualmente. Se consigue una visión global de las Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades existentes que posteriormente serán estudiadas en mayor profundidad.

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - Las start-ups tienen dificultades de acceso a financiación. - Las empresas de software que triunfan son adquiridas por grandes multinacionales. - Los recién graduados cualificados suelen preferir comenzar sus carreras en grandes multinacionales en vez de pequeñas empresas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Es posible que las innovaciones realizadas en Irlanda generen empleo fuera de sus fronteras. - No existe una clara definición de las competencias del sector del software y a que industrias está beneficiando, ya que suelen ser departamentos dentro de grandes multinacionales. - La guerra existente por conseguir

	fichar a los mejores graduados universitarios está haciendo subir los salarios por lo que podría bajar la competitividad de las empresas irlandesas.
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Las empresas de software están bien establecidas en el país, tanto las autóctonas como las multinacionales. - Existen políticas de apoyo para la implantación de este tipo de sociedades. - Incontables nichos de mercados donde expandirse debido a la creciente tendencia de digitalización. - El clúster tecnológico radicado en Irlanda que ha llegado a ser denominado el “Silicon Valley” europeo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aprovechando el clúster tecnológico existente se pueden implementar rápidamente nuevas ideas y testar su utilidad. - Irlanda posee empresas líderes en el sector farmacéutico, la alimentación y la agricultura por lo que es relativamente fácil desarrollar software específico que sea exportable a nivel mundial. - Ciertas políticas desarrolladas por el gobierno para tratar de atraer a multinacionales generan una oportunidad para las pequeñas empresas que pueden aprovecharlas a su favor.

Figura 44: DAFO sector del Software en Irlanda. Fuente: Propia.

Sector del Software en números

La reputación excelente en todo lo relacionado con las tecnologías de la información y comunicación. El talento contenido tanto en las multinacionales como en las empresas autóctonas convierten al sector en el que presenta un crecimiento más rápido. Actualmente, Irlanda es el segundo mayor exportador del mundo de ordenadores y servicios informáticos. Según los datos con los que obra el ICT (IrishComputerSociety), se exporta el 97% del total de la producción tecnológica, en valor monetario, representa 50 billones de euros.

Actualidad

Irlanda tiene una larga trayectoria de relaciones comerciales y económicas positivas con Estados Unidos y el Reino Unido, tanto con PYMES de los nombrados países como de grandes multinacionales que establecieron sus sedes en Irlanda tiempo atrás. Tras la salida del Reino Unido de la Unión Europea, Irlanda se postula como la puerta de entrada a Europa de las empresas tecnológicas, donde se incluye la industria del software. De este hecho se predice un aumento de ventas del sector y un crecimiento económico. Se ha de tener en cuenta que los datos analizados han sido obtenidos previos a la pandemia causada por el Covid-19, por lo que las predicciones podrían verse alteradas a causa de la ralentización de la economía.

Mercado Laboral

En lo relacionado con el mercado laboral, en el año 2018 el sector al completo contaba con 81.595 trabajadores de los cuales aproximadamente 24.000 estaban contratados por una de las 900 empresas dedicadas al software. A su vez, se calcula que existe un 5,2% de vacantes de programación dentro de este grupo. Lo que representaría 1.248 puestos de trabajo ofertados y no cubiertos.

En el año 2014, el ICT realizó un estudio denominado “ICT SkillsAction Plan, 2014-2018.” En él se realizó una predicción de crecimiento de los puestos de trabajo igual a un 7,2%. Sin embargo, el crecimiento real fue cercano al 9%. Según el último estudio realizado por la sociedad ICT “ICT SkillsAction Plan, 2018-2022”, se prevé que en el año 2022 exista un total de 63.730 nuevas vacantes de puestos de trabajo en el sector del software. Las ofertas laborales se presentan divididas en 2 grupos, el llamado nivel 6/7 y el nivel 8+. Los niveles en el sistema educativo irlandés se estructuran de la siguiente manera:

- Nivel 6: El nivel 6 representaría el equivalente a una formación profesional de grado superior en España.
- Nivel 7: Denominado BachelorDegree, equivaldría a obtener una calificación de aprobado en un grado universitario español.
- Nivel 8: Denominado HonoursBachelorDegree, equivaldría a obtener una calificación sobresaliente en un grado universitario.
- Nivel 9: Denominado MastersDegree, equivaldría a la obtención de grado mas master universitario español.

		Vacantes de puestos de trabajo por año					TOTAL LES
		018	019	020	021	022	
oftware	ivel 6/7	1.410	1.560	1.700	1.840	1.990	8.500
	ivel 8+	8.590	9.680	10.990	12.260	13.710	55.230

Figura 45. Puestos de trabajo vacantes por año en Irlanda. Fuente: Technological University of Dublín.

Según los datos predichos por la sociedad ICT, se generarían un total de 63.730 puestos de trabajo de los cuales más del 86% estarían reservados a graduados universitarios con master, mientras que para los graduados sin master restarían menos el 14% de las vacantes.

Evolución de la demanda

De acuerdo con los datos obtenidos a través del centro de datos estadísticos de Irlanda ‘Central Statistics Office of Ireland,’ las ventas del sector del software a cierre del año 2019 han sido 3.976,40 millones de euros. A su vez, se realiza una previsión de ventas al alza en los dos siguientes ejercicios (2020 y 2021).



Figura 46: Evolución de Ventas en sector del Software en Irlanda. Fuente: Propia.

Una vez analizados los datos de ventas se procede a calcular el aumento porcentual de las ventas con respecto a las ventas del ejercicio anterior (Ver Tabla ...). El gráfico muestra un crecimiento porcentual de las ventas en los ejercicios venideros, sin embargo, se observa que en los años 2017 y 2018 el crecimiento fue superior al 4%, mientras que en el año 2019 este cayó al 3,43%. Según los expertos, la tendencia se estabilizará en un crecimiento alrededor del 3,5% durante los próximos ejercicios. La mencionada tendencia puede ser resultado de la disrupción en el mercado ocasionada por los servicios de ‘Cloud Computing’ que comenzaron a popularizarse. De este hecho, resalta el repunte de ventas que ahora se estabiliza, aun así, prosigue una senda de crecimiento continuo.



Figura 47: Incremento % de las ventas del sector del software en Irlanda. Fuente: Propia.

Clúster del software

La industria tecnológica, donde se incluye el software, comenzó en Irlanda hace más de 60 años, con la llegada de las empresas IBM y Ericsson, punteras del sector en los años 60. Desde ese momento han ido sumándose de manera paulatina empresas tecnológicas hasta el momento actual, donde las empresas tecnológicas de mayor facturación tienen una sede. Como ejemplo, se citan Google, Facebook o Amazon. Como consecuencia de esta implantación, se genera un clúster de empresas tecnológicas.

La manufactura de productos tecnológicos no puede asociarse a un área específica de Irlanda. Sin embargo, Dublín presenta una gran concentración de empresas del sector de las tecnologías. Otras zonas de Irlanda como Cork, Limerick y Galway presentan tienen también una alta concentración de empresas tecnológicas y se categorizan como clústeres regionales. La existencia de los denominados clústeres genera numerosos beneficios:

- Habilita la colaboración interempresarial de dos maneras. Con interacciones entre ellas para lograr un objetivo común, como innovaciones generadas debido a las rivalidades entre sí ya que ambas tratan de lograr un mismo objetivo y la presión generada por la rivalidad acelera el proceso.
- La mano de obra cualificada es fácilmente localizable en las zonas donde el clúster está presente.
- La dinámica del clúster fuerza la implantación de medidas gubernamentales beneficiosas, así como mayor inversión pública y el desarrollo de universidades o centros de formación profesional especializados en el sector.

Actualmente, no existe un clúster del software genérico establecido bajo ningún ente organizado debido a la amplitud del sector. Sin embargo, dentro del sector del software empresas dedicadas a determinadas líneas de negocio como la ciberseguridad si que han generado un ente que engloba a dicho clúster. Han nombrado al clúster como *CyberIreland*; se autodescriben como:

“Cyber Ireland brings together Industry, Academia and Government to represent the needs of the Cyber Security Ecosystem in Ireland. We aim to enhance the Innovation, Growth and Competitiveness of the companies and organisations which are part of the cluster.”

“CyberIreland unifica a la industria, la formación y la dirección de la ciberseguridad. De esta manera representan conjuntamente el ecosistema de la ciberseguridad en Irlanda. Su objetivo es impulsar la innovación, crecimiento y competitividad de las empresas y organizaciones que forman parte del clúster.”

De esta manera, tal y como citan en su descripción, trabajan de manera conjunta para acelerar la innovación, el crecimiento del sector y la competitividad de las empresas. Como

ejemplo, los clústeres empresariales a lo largo de la historia han conseguido negociar mejores precios con proveedores al actuar conjuntamente que si lo hubieran negociado empresa por empresa.

Un segundo ejemplo de clúster de software específico es el dedicado al software médico denominado *Atlantic MedTechCluster*, se autodescriben cómo:

“El ClusterMedTech Atlántico es una organización empresarial de colaboración que consta de una serie de empresas especializadas del sector MedTech, todos trabajando juntos para promover y posicionar el noroeste de Irlanda como centro global de excelencia que es reconocida internacionalmente por su experiencia y competencia en el diseño, fabricación e integración del software en dispositivos médicos.”

Centro de Investigación de Software LERO

Por otra parte, el sector del Software irlandés cuenta con un centro de investigación específico denominado LERO. Se trata de una organización científica radicada en la universidad de Limerick pero que reúne a expertos de todas las universidades tecnológicas que Irlanda con la intención de investigar para mejorar y apoyar a la industria.

La visión del centro de investigación es situar a Irlanda como pionera en el desarrollo de software de alta calidad siguiendo el ejemplo marcado por la industria automotriz de Alemania o el diseño escandinavo.

Tienen como misión el proveer a la industria con la investigación para el desarrollo base del software donde posteriormente puedan ampliarlo y mejorarlo para suplir las necesidades generadas por sus clientes. Junto con la investigación, al tener una estrecha relación con las universidades irlandesas, desean proveer a la industria de una mano de obra cualificada.

El centro se financia mayoritariamente de aportaciones realizadas de manera privada por la industria como por el estado y de fondos europeos destinados a la investigación.

A mediados del año 2014, el centro de investigación Lero, publicó un estudio sobre el futuro de la industria del software en Irlanda: *Irish Software Landscape Study*. El mencionado estudio contiene las conclusiones obtenidas de una serie de entrevistas realizadas a expertos del sector, entre otros encontramos:

- Representantes de grandes empresas del sector como IBM o SAP
- Representantes de pequeñas empresas del sector como Storm Technologés, muchas de ellas autóctonas.
- Agentes gubernamentales con cargos de responsabilidad de interés para el sector.
- Profesores universitarios.

Las principales conclusiones que obtuvieron quedan resumidas a continuación:

- Las PYMES irlandesas dedicadas al desarrollo de Software han obtenido un crecimiento del 39%. Las multinacionales dedicadas al mismo sector han obtenido un crecimiento del 23%. Se prevé que en ambos casos se mantenga estable o incremente durante los próximos años.
- A pesar del potencial de crecimiento, el principal escollo se encuentra en el acceso a trabajadores cualificados, sobre todo por parte de las PYMES. Existe el riesgo de que las empresas puedan buscar emplazamiento en otros países. Por otra parte, existe una ausencia de mano de obra cualificada en ventas y marketing, pilar fundamental de la industria por el que no se ha apostado tanto y debería incrementarse para mantener el crecimiento.
- El modelo de negocio dominante dentro del sector del software es un modelo que combina los productos y los servicios al mismo tiempo. Es decir, las empresas de software centran sus esfuerzos en ofrecer un producto determinado, en vez de un servicio que podría adaptarse de manera personalizada a cada uno de sus clientes.
- El mercado estadounidense debe convertirse en el principal mercado objetivo tanto para las PYMES como para las grandes multinacionales.
- Debe de conseguirse mejor acceso a financiación a las PYMES en etapa de crecimiento. Los capitales riesgo podrían resultar una opción idónea.
- Por parte del gobierno irlandés, debería incentivarse la inversión pública en el sector y una rebaja fiscal para seguir siendo competitivos ya que otros países como el Reino Unido están estudiando tomar medidas similares. A su vez, vigilar a la industria del software de países de Europa del Este ya que son competencia directa y están tomando medidas para incentivar dicha industria.

Tendencias y oportunidades futuras

Por otra parte, el estudio *Irish Software Landscape Study* presenta una serie de oportunidades futuras para el sector del software, así como las principales tendencias del sector. La mencionada información ha sido generada por los expertos que formaron parte de la investigación.

La sociedad actual es plenamente consciente de la importancia de la integración del software tanto en la industria como en el día a día de cualquier negocio o particular. En el pasado, cualquier disrupción causada por la incorporación del software ocasionaba un cambio radical generando crecimiento económico y nuevos puestos de trabajo. Debido a ello, se ha incrementado el interés de la sociedad en conocer las tendencias emergentes que moldearán el futuro de la industria. El estudio, distingue las tendencias en 3 tipos diferenciados:

- La tendencia debido a la apertura de mercados donde existen oportunidades de gran valor añadido.
- La tendencia en la industria donde la incorporación del software mejora la competitividad de las empresas.
- La generación de mercados totalmente nuevos donde las empresas pueden captar valor fácilmente, al ser pioneras en ese nuevo mercado.

El abanico de oportunidades de negocio generado por la incorporación del software en la industria despierta el interés de grandes potencias mundiales que están actualmente invirtiendo en la incorporación de software en su industria con el objetivo de seguir siendo punteras.

Alemania, por ejemplo, a través de una iniciativa denominada 'Industria 4.0,' está promocionando la nueva revolución industrial, directamente relacionada con la incorporación del software. La idea principal, es la creación de redes inteligentes que relacionen todo el proceso de producción desde el control de stock hasta la venta y hacerlo de manera autónoma en la manera de lo posible. Hasta la fecha, se utilizaba software específico dentro de cada uno de los departamentos, sin embargo, la intención es la interconexión total con la automatización de procesos. El mencionado proceso no solo requiere de software ya que serían necesarias modificaciones en la maquinaria para la incorporación de sensores, por ejemplo. A su vez, la implantación requiere de un extenso conocimiento de la industria tanto de la parte productiva como de la empresarial.

Por otra parte, Estados Unidos el instituto nacional de estándares y tecnología (NIST) ha colaborado recientemente con investigaciones relacionadas con el sistema ciber-físico, debido al gran potencial económico que presentará en un futuro cercano. Por sistema ciber-físico, según la universidad de Berkley se entiende que es un

“Sistema de algoritmos basados en el lenguaje de programación, estrechamente integrados con Internet. En los sistemas ciber-físicos, los componentes físicos y de software están profundamente entrelazados. Como ejemplos de sistemas ciber-físicos encontramos: sistemas de automóvil autónomo, sistemas de monitorización médica, sistemas de control de procesos, monitorización de procesos de fabricación, monitorización de infraestructuras y carreteras, sistemas de robótica, domótica y pilotos automáticos aeronáuticos.”

A su vez, el gobierno americano ha identificado al software como la herramienta habilitante de los nuevos sistemas productivos. Siendo los nuevos sistemas productivos los integrados por la utilización coordinada de siete elementos: la información, la automatización, la informática, el software y el networking.

El documento *Irish Software Landscape Study* presenta las tendencias emergentes en el sector del software en un futuro cercano. Estas han sido desarrolladas por LERO en conjunción con la información presentada en diversos estudios realizados por las agencias internacionales NIST, Safetran, European Group on a European Software Strategy y METI.

Las tendencias que marcarán el futuro del sector del software quedan definidas en tres tipos, como se define en apartados anteriores siendo estos:

- Nuevos Mercados: Dentro de los nuevos mercados identificamos; la creciente demanda de productos conectados para uso personal y proliferación de dispositivos portátiles tanto en mercados desarrollados como emergentes. El alto grado de consumismo dentro del sector de la informática con una obsolescencia cada vez más acortada. Una demanda incrementada de nuevas funcionalidades dentro de los dispositivos de uso personal. Finalmente, la fragmentación de las cadenas de valor dentro de los modelos empresariales actuales, resultante de la escasez de recursos.
- Nuevas Tecnologías: Como nuevas tecnologías identificamos el Big data, Cloud Computing, convergencia entre distintas disciplinas a través de la informática y la creciente demanda de software requerida por los productos de nueva generación.
- Nuevos Modelos de Negocio: Como ejemplo de nuevos modelos de negocio generados se identifica la venta de software como servicio personalizado en vez de un programa completo, concepto ya analizado en este trabajo con anterioridad. A su vez, las grandes

compañías de software parecen tender a unificar modelos de negocio, ofreciendo software comercial y gratuito. Como ejemplo se puede citar a Google Gmail que ofrece un servicio gratuito a particulares y uno de uso profesional con un coste, mensual.

Desde otra perspectiva, el futuro del software acompaña el incremento de la competitividad de numerosas industrias. Como se identifica en el apartado anterior, el consumidor demanda productos con alta conectividad, por lo que las industrias han de adaptar los productos ofrecidos a la demanda para continuar siendo competitivos. A continuación, se mencionan diversas industrias y los avances generados gracias al software:

- Producción: Automatización de procesos, fabricación con mayor rapidez, planificación de la distribución de fabricas para mayor productividad, máquinas híbridas como esqueletos robotizados que ayudan al trabajador, diseño de productos y una producción en línea con mayor personalización.
- Energía: Edificios conectados y redes inteligentes Smartgrid.
- Transporte: Vehículos de conducción autónoma, control de tráfico de manera más eficiente y señales inteligentes
- Servicios de Emergencia: Sistemas de respuesta a emergencias inteligentes que permitan un servicio más eficiente, sistemas de vigilancia y detección de emergencias más avanzados.
- Salud: Sistemas asistidos para la realización de tareas muy precisas como operaciones cerebrales u operaciones que consiguen una recuperación más rápida gracias a una reducida apertura corporal. Sistemas de diagnostico avanzados como podría ser un sistema instalado en aeropuertos que permitiera identificar a viajeros enfermos, sistema que hubiera sido de gran ayuda durante la reciente pandemia del coronavirus Covid-19.

Numerosos de los avances que se prevén vienen dictaminados por el aumento de diversos factores que resaltan su relevancia e importancia a nivel mundial. Dos claros ejemplos son la industria del automóvil y la industria de la telefonía móvil. En la primera de ellas, el coste relacionado con la tecnología incluida en los vehículos se ha incrementado en un 15% en caso de vehículos de combustión y un 45% en el caso de vehículos híbridos. En la segunda, se ha realizado un incremento de la cantidad de líneas de software que contenía un teléfono. A principio de los años 2000, un teléfono contenía 1 millón de líneas de software, mientras que actualmente presentan entre 10 y 15 millones. Por último, el desarrollo de sistemas ciber-físicos ha experimentado un incremento de la inversión por parte de la industria de entre el 15% y el

50% en los últimos 20 años. Las industrias que han realizado mayor inversión ha sido la industria productiva, la automoción y la industria médica.

8.2.2) Simulación Instauración en Irlanda

Tras conocer la situación actual de la sociedad AAA y del sector del software en Irlanda, se procede con la simulación de la instauración de la sociedad AAA en Irlanda. La simulación consta de varias partes; en la primera de ellas se analizan los costes de instauración necesarios (creación de una sociedad, alquiler de oficinas...etc.). Seguidamente, tomando los datos del sector y la última cuenta de Pérdidas y Ganancias presentada en España, se realiza una previsión de las ventas. Una vez obtenida la nueva cuenta de Pérdidas y Ganancias se calcula el impuesto de sociedades a pagar.

8.3.2) Costes de Instauración necesarios

Creación de la Sociedad

El primer paso para establecer la sociedad AAA en Irlanda, es crear una sociedad Limitada Irlandesa. Se decide esta forma societaria por las siguientes dos principales razones:

Exceptuando actuaciones fraudulentas, la responsabilidad queda limitada a las aportaciones realizadas por los socios y administradores de la sociedad. En el caso de optar por actuar como autónomo la responsabilidad en caso de deudas queda extendida a todo el patrimonio privativo del mismo.

El impuesto sobre sociedades es igual al 12,5%. En caso de optar por actuar como autónomo, este tributaría por IRPF a un tipo cercano al 40%.

Como resultado de la atracción generada por Irlanda como país donde establecer tu empresa, existen numerosos despachos de abogados y empresas especializadas en realizar todos los trámites necesarios con la formación de una sociedad. Puesto que no es el objetivo de este trabajo, se opta por utilizar al despacho de abogados 'LSC & Partners LLP' como intermediario. Ofrecen por un precio aproximado de 2.125 euros la creación de la sociedad, junto con la apertura de la cuenta bancaria y demás trámites burocráticos. La sociedad se crea con un capital social formado por 100 acciones de 1 euro de valor nominal, totalmente desembolsado.

Alquiler de Oficinas

Por consiguiente, según analizado anteriormente en este trabajo, el lugar donde se encuentre la residencia de la sociedad es un factor vital para la adecuación al tipo impositivo favorable del 12,5% irlandés. De esta manera, la sociedad AAA debe de establecerse en Irlanda y tratar de ampliar su cartera de clientes, de lo contrario se toparía con la situación de que los ingresos generados en Irlanda tributarían en España como ingresos internacionales. Debido a este hecho, la ubicación de las oficinas cobra gran importancia. Deben de ubicarse en una zona donde haya elevada actividad tecnológica. Teniendo en cuenta que el mayor clúster tecnológico se encuentra en la capital, Dublín, esta es la ciudad elegida y el barrio de 'Docklands'. El barrio de 'Docklands' se encuentra ubicado al este de Dublín, a ambas orillas del río Liffey. Este barrio es actualmente el centro financiero de la ciudad y en él se han establecido numerosas compañías tecnológicas como Facebook, Twitter, Airbnb y Google entre otras. La oficina seleccionada, tiene un coste de 1.600 euros mensuales con mobiliario e internet de banda ancha incluido. Cuenta con zonas comunes para todos los inquilinos del edificio de oficinas, lo que propicia un claro intercambio de conocimientos además de una alta concentración de clientes potenciales para el software a medida ofrecido.



Figura 48. Localización oficinas seleccionadas en Dublín. Fuente: Google.

Salarios

En el análisis de la cuenta de Pérdidas y Ganancias de la sociedad AAA, el gasto en salarios representaba el 26,76% de las ventas, con creces el gasto más importante de la sociedad. Ello realza la importancia de conocer los salarios de los desarrolladores de software en Irlanda, por su peso en la sociedad AAA.

Existe una web especializada en salarios irlandeses denominada ‘jobs.ie.’ La mencionada web analiza los salarios ofrecidos en las ofertas de trabajo publicadas en Irlanda, durante los últimos 12 meses. Para el caso de un desarrollador de software, el salario se establece entre 45.000 y 57.000 euros brutos al año. Por lo tanto, es prácticamente el doble del salario medio de un programador en España que se sitúa entre 25.000 a 35.000 euros brutos al año, según Skylab CodersAcademy.

A su vez, es importante analizar los costes de vida en Dublín, para conocer el poder adquisitivo real de los trabajadores y el administrador de la sociedad. El hecho de que exista tan alta competitividad por conseguir trabajadores cualificados en Irlanda fuerza la posibilidad de ofrecer a los trabajadores actuales que tiene la sociedad AAA, trasladarse con ella a Irlanda, para ello, debe resultar un destino atractivo y no existe mejor aliciente que un mayor poder adquisitivo que en España. Al tratarse Dublín de una ciudad frecuentada por estudiantes de intercambio, existen numerosas plataformas que calculan el coste de vida en la nombrada ciudad. A continuación, se adjuntan algunos de mayor importancia con su comparativo español:

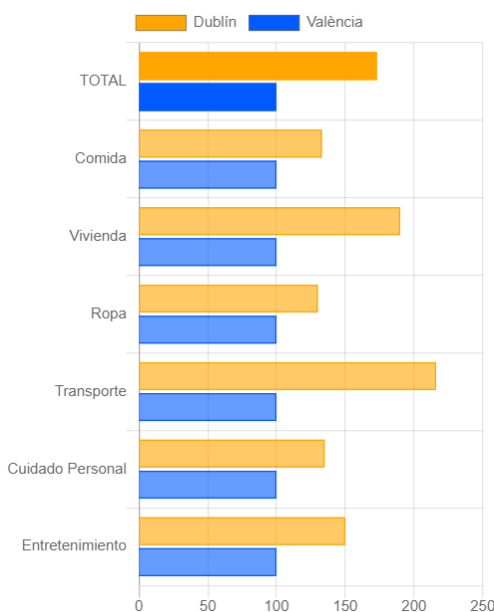


Figura 49: Comparativa coste de vida Valencia/Dublín. Fuente: Expatistan.com.

Los datos de comparación del coste de vida han sido obtenidos a través de la plataforma ‘*Expatistan.*’ Están actualizados a fecha dos de abril de 2020 y están basado en más de 3.000 precios. De estos datos, se observa que el coste de vida es de media un 75% más caro en Dublín que en Valencia. Tratando los datos por separado, el transporte y la vivienda son los gastos que más se disparan en Dublín. Sin embargo, ambos son inversamente proporcionales; si se invierte un porcentaje alto en vivienda, se reduce el porcentaje invertido en transporte ya que la vivienda estaría localizada más cerca del puesto de trabajo, por lo que el aumento del coste de vida rondaría el 50% realmente.

En otro orden de ideas, según un informe realizado por Adecco la Comunidad Valenciana se sitúa en undécimo puesto de entre las diecisiete comunidades autónomas españolas, en lo relativo al salario medio de los trabajadores. Teniendo en cuenta este hecho, es lógico que los salarios de los programadores de la sociedad AAA se encuentren en la parte baja de la horquilla de salarios española, alrededor de 25.000 euros brutos al año. Comparando este salario con la parte baja de la horquilla de salarios de programadores en Irlanda (45.000 euros brutos al año), observamos un aumento porcentual del 80%. De ello se extrae que en el peor de los casos, con un aumento de precios del 75%, los trabajadores obtendrían un aumento de su poder adquisitivo de un 5%.

Pérdidas y Ganancias cierre ejercicio 2018 Irlanda

Con un sector del software previamente analizado y un control del incremento de costes resultante de la incorporación en Irlanda. Se procede a realizar una simulación de la cuenta de Pérdidas y Ganancias de la sociedad AAA a cierre del ejercicio 2018 si se hubiera instaurado en el nombrado ejercicio en Irlanda. El cálculo resultante se muestra a continuación.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS	31/ 12/2018 ESPAÑA	31/ 12/2018 IRLANDA
	A) OPERACIONES CONTINUADAS	
	559	713
1. Importe neto de la cifra de negocios	.812,10 €	.494,52 €
	-	-
4. Aprovisionamientos	261.743,00 €	261.743,00 €
	-	-
6. Gastos de personal	149.791,82 €	269.625,28 €
	-	-
7. Otros gastos de explotación	16.522,00 €	39.222,00 €
	-	-
8. Amortización del inmovilizado	8.378,00 €	8.378,00 €
	12	13
A.1) Resultado de explotación	3.377,28 €	4.526,23 €
	2.7	2.7
14. Ingresos financieros	49,00 €	49,00 €
	-	-
15. Gastos financieros	9.971,67 €	9.971,67 €
	-	-
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de inst. financieros	1.195,00 €	1.195,00 €
	-	-
A.2) Resultado financiero	8.417,67 €	8.417,67 €
	11	12
A.3) Resultado antes de impuestos	4.959,61 €	6.108,57 €
	-	-
19. Impuestos sobre beneficios	28.739,90 €	15.763,57 €
	86	11
A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO	.219,71 €	0.345,00 €

Figura 50: PYG Sociedad AAA Simulados. Fuente: Propia.

Las diferencias entre ambas cuentas de Pérdidas y Ganancias son resultado de predicciones realizadas sobre los parámetros sombreados en amarillo. Las mencionadas diferencias provienen de todos los análisis realizados con posterioridad en este trabajo y se detallan a continuación:

Importe neto de la cifra de negocios: Se parte de la base de que, a pesar de instaurar la sede en Irlanda, el principal negocio de la mercantil AAA es el desarrollo de software, por lo cual, el servicio a sus clientes se puede realizar de manera remota y existe la posibilidad de realizar viajes para las visitas de los clientes en caso de necesidad. Por ello, se mantendrían todas las ventas realizadas en España. El primer aumento de ventas proviene de las conclusiones del estudio realizado por el centro LERO donde se cita que “Las PYMES irlandesas dedicadas al desarrollo de Software han obtenido un crecimiento del 39%” y un sector del software que evoluciona muy favorablemente en Irlanda. Al ser el ejercicio 2018 el primer año de la sociedad AAA en Irlanda, un aumento de las ventas en un 39% parece algo excesivo, por lo que se realiza un aumento del 25% sobre las ventas realizadas en España, teniendo en cuenta que en Irlanda la sociedad obtendría nuevos clientes gracias a las medidas comentadas en anteriores apartados del trabajo. Como resultado la sociedad cuenta ahora con un aumento en su importe neto de la cifra de negocios igual a 139.953,03€ ($559.812,10 * 0,25$). Adicionalmente, las ventas se incrementan en un 9,82%, este aumento radica en la diferencia de ventas del sector del software entre España e Irlanda, de acuerdo con los siguientes gráficos estadísticos:

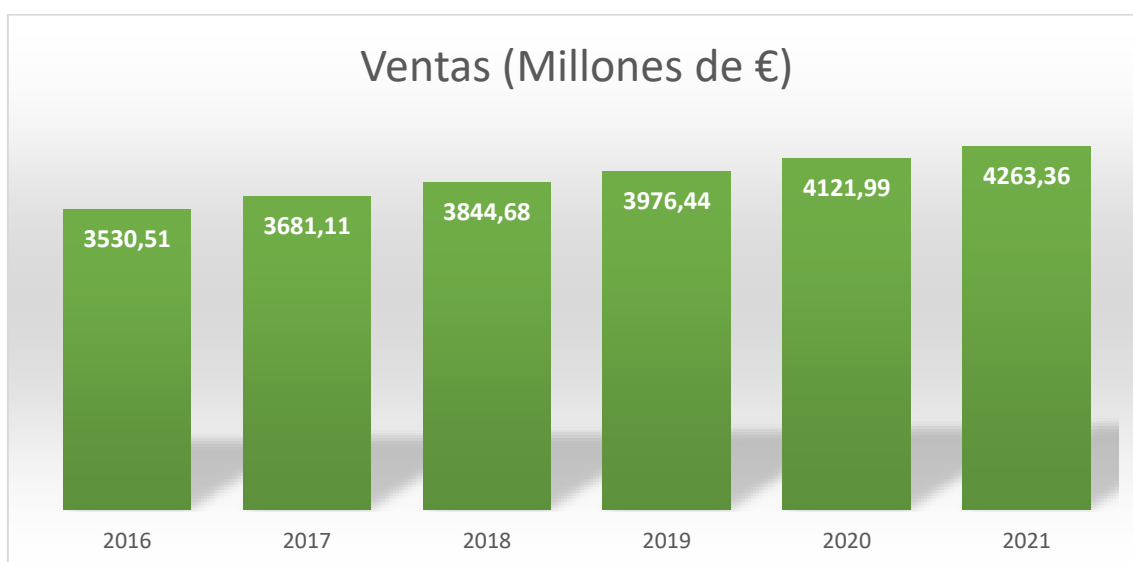


Figura 51: Ventas sector del Software en Irlanda. Fuente: Propia.

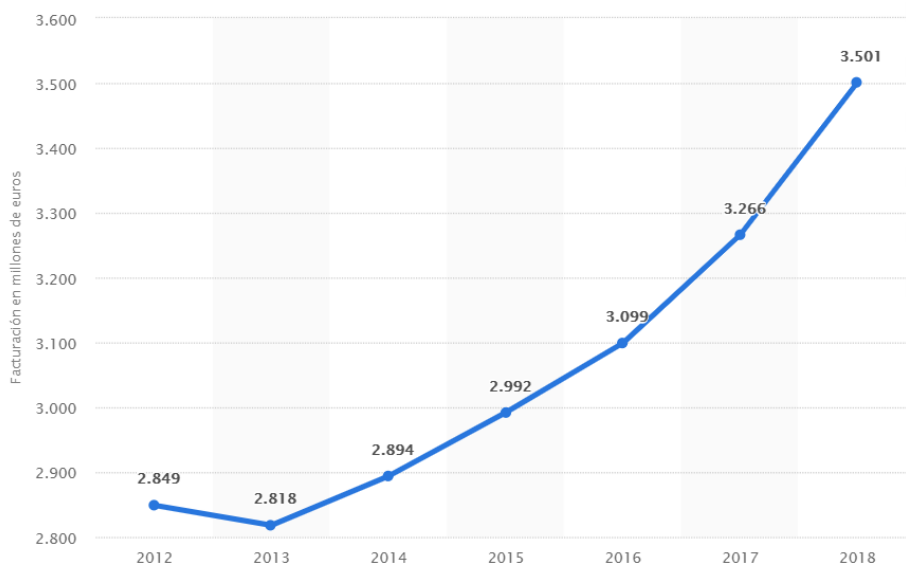


Figura 52: Ventas sector del Software en España. Fuente: Propia.

En el año 2018 las ventas del sector del software en Irlanda fueron de 3.844,68 millones de euros. En España las ventas del sector del software en el mismo ejercicio fueron de 3.501,00 millones de euros, lo que supone una diferencia de 343,68 millones de euros y porcentualmente supone una diferencia de 9,82%. Esta diferencia porcentual es la aplicada al incremento de las ventas y resultando en un importe neto de la cifra de negocios final de 713.494,52 euros $[559.812,10 + (139.953,03 * 1,0982)]$.

Gastos de Personal: En el apartado de este trabajo donde se estudian los salarios del sector del software en Irlanda, se observa que existe una amplia diferencia entre los salarios pagados en España e Irlanda para el sector analizado. A mismo puesto de trabajo de programador de software, la diferencia de salarios entre Valencia y Dublín es de un 80%, por lo que la partida de “Gastos de Personal” se incrementa en ese valor, hasta un total de 269.625,28 euros $(149.791,82 * 1,8)$.

Otros Gastos de Explotación: La mercantil AAA es propietaria de las oficinas donde estaba ubicada en Valencia, por lo que se ha incrementado la cuenta “Otros Gastos de Explotación” por el valor igual al alquiler anual de las oficinas irlandesas 19.200€ $(1600 * 12)$. Por otra parte, se aumenta la partida de “Otros Gastos de Explotación” en cantidad igual al pago realizado al bufete de abogados ‘LSC & Partners LLP’ 2.225 euros más 1.275 euros por posibles suplidos. El valor final de la partida es igual a 39.222 euros $(16.522 + 19.200 + 2.225 + 1.275)$.

Impuesto sobre Beneficios: Suponiendo que la sociedad AAA obtenga la residencia empresarial irlandesa, esta tributaría al 12,5% en vez del tipo español del 25%. Por esta razón, el impuesto sobre beneficios sería igual a 15.763,57€ ($126.108,57 * 0,125$).

Las partidas restantes de la cuenta de Pérdidas y Ganancias no han sido alteradas para la simulación por las siguientes razones:

Aprovisionamientos: Al no tratarse de una de producción, el principal valor de la sociedad son los conocimientos y sus trabajadores, por ello, un aumento de las ventas no acarrea un aumento de los aprovisionamientos necesariamente.

Amortización del Inmovilizado: Se presupone que la mercantil AAA prosigue haciendo uso de los mismos equipos con los que operaba en España, por lo cual, se mantiene la misma amortización a pesar de tener la nueva sede localizada en Dublín.

Resultado Financiero: Se desconocen las operaciones financieras realizadas por la sociedad por lo que se mantiene el resultado financiero existente en España.

9) Conclusión

Este Trabajo de Final de Grado presenta 3 objetivos principales. El primero de ellos es comprender las razones por las cuales Irlanda se encuentra con unas finanzas más saneadas que España pese a que ambas han sufrido la misma recesión económica. El segundo de ellos es realizar un análisis comparativo del Impuesto sobre Sociedades de España e Irlanda. Finalmente, el último de los objetivos consta de una simulación de la viabilidad de instaurar una PYME valenciana en Irlanda debido al impuesto sobre sociedades reducido que presenta el mencionado país y su robustez económica.

Los datos más relevantes en lo relacionado al primer objetivo son los rendimientos de los bonos a 10 años, la deuda pública como porcentaje del PIB y las diferentes estrategias gubernamentales para salir de la crisis financiera del año 2008. A su vez, La pandemia mundial del coronavirus COVID-19, augura, según expertos económicos, una nueva recesión económica. Comprender las actuaciones históricas a este hecho y sus efectos se convierte en una necesidad para entender cómo actuar e intentar no sufrir sus efectos de manera tan severa.

En el momento actual, de acuerdo con los rendimientos de los bonos a 10 años, ambos países se encuentran en la fase de ‘recuperación tardía’ del ciclo económico. Los tipos de interés se han estabilizado en valores bajos. No obstante, los valores de referencia de los tipos de interés han variado debido a la anterior crisis. Es altamente improbable que retornen a valores tan altos a pesar de la crisis venidera. Previsiblemente, los tipos aumentarán según avance la ralentización económica tanto en España como Irlanda.

Según Eurostat, la deuda pública como porcentaje del PIB de España se sitúa en 97,6% y la de Irlanda en 63,6%. Es más, diversos editoriales económicos prevén que como consecuencia de la pandemia actual la deuda pública española podría ascender hasta un 130% del PIB y abocar a la nación a un rescate. Dada la posible futura recesión económica, siguiendo la corriente keynesiana, se requiere un aumento del gasto público para incentivar el consumo. Debido a ello, Irlanda se encuentra en una situación más favorable que España para hacerle frente.

La crisis financiera resultó en dos medidas gubernamentales principales en España. El aumento del gasto público fue la primera de ellas, se llevó a cabo durante la fase de expansión económica y no reactivó el consumo como se esperaba. Es muy posible que fuera resultado de que la crisis fuera más fuerte de lo esperado además de los efectos de la corrupción económica y el Plan E. Por otra parte, evitar el rescate durante la fase secundaria de la recesión, supuso un enorme esfuerzo de la sociedad española desencadenado por las duras políticas de austeridad.

Irlanda, por otro lado, consiguió recuperarse de la crisis captando grandes cantidades de capital extranjero. Las principales razones de esta captación fueron: Unos impuestos favorables para las empresas, ser una entrada a Europa para multinacionales, un mercado laboral cualificado y el dominio del inglés. En otro orden ideas, la unión de la sociedad irlandesa jugó un papel fundamental, demostrado con el referéndum de 2012 que recibió el apoyo del 60% de los votantes para aprobar el plan fiscal europeo. Este hecho contrasta con España, que actualmente experimenta un proceso de radicalización política que resulta en medidas gubernamentales populistas, cortoplacistas, fragmentadoras de la población y efectos económicos negativos.

La base que realza la necesidad de estudiar el segundo objetivo es la ausencia de una legislación común en lo referente al Impuesto Sobre Sociedades por parte de la Unión Europea. Este hecho genera una competencia desleal entre países como es el caso de Irlanda, que con un tipo inferior a España consigue generar un efecto llamada para las inversiones internacionales. A su vez, existen numerosas lagunas legales en lo relativo a la legislación internacional del Impuesto sobre Sociedades. Dichas lagunas son estudiadas al detalle por asesores de grandes multinacionales para crear entramados societarios y reducir el pago del impuesto estudiado, como se demuestra en los casos estudiados.

A lo largo de los últimos años, los tipos a los que tributa el Impuesto sobre Sociedades han caído de manera genérica tanto en España como Irlanda. Sin embargo, la recaudación impositiva se ha elevado y ha ganado importancia respecto al PIB. El IS es sensible a los ciclos económicos ya que durante los años de crisis la importancia relativa se redujo.

El tipo de gravamen efectivo medio para el IS Español ronda el 20% mientras que en Irlanda se sitúa cercano al 5%. A pesar de ello, los tipos de gravamen generales se sitúan en el 25% y el 12,5% respectivamente. La mencionada diferencia es resultado de una serie de incentivos fiscales que pueden aplicarse las empresas.

En contraste con Irlanda, donde el peso recaudatorio recae sobre las multinacionales, en España, la mayoría del peso recaudatorio recae sobre las PYMES. Las PYMES españolas experimentan un tipo efectivo del IS alto ya que no tienen recursos suficientes para acceder a las deducciones y bonificaciones como las de I+D+i. Adicionalmente, recientes reformas fiscales han dilapidado determinados incentivos y bonificaciones, elevando el tipo medio efectivo. Sin embargo, las grandes multinacionales sitas en España experimentan un tipo efectivo muy inferior al 20% ya que sí que pueden aplicarse las deducciones y bonificaciones.

Como reflexión personal, la globalización requiere de una integración económica a nivel mundial y dentro de la mencionada integración, queda probada la necesidad de crear una

legislación fiscal común. Actualmente, determinados países están aprovechando de manera desleal la falta de coordinación para lucrarse en detrimento de otros. Utópicamente, se trataría de una sociedad más justa y desaparecería la necesidad de existencia de paraísos fiscales entre otros entes. Sin embargo, ningún político trataría de llevar a cabo estas medidas ya que se encontraría en una situación de “estar tirando piedras sobre su propio tejado” puesto que como se estudia en el trabajo, son numerosas las personalidades políticas que aparecen en sociedades opacas de los ‘*Paradise Papers*’ y documentos similares.

Por último, partiendo de la simulación realizada, se procede a considerar si la implantación en Irlanda de la sociedad AAA es viable y realmente sería de interés en caso de que la junta directiva lo considerara como una opción.

Se da comienzo al análisis de viabilidad con el hecho de que la sociedad mejora su resultado a cierre del ejercicio 2018 con respecto al presentado en España a cierre del mismo ejercicio. El aumento es igual a 24.125,29 euros lo que supone un incremento del resultado de 27,98%. Numéricamente, se incrementa de 86.219,71 euros presentado en España a 110.345 euros una vez presentado en Irlanda.

Por otra parte, la cantidad a pagar en impuesto sobre sociedades experimenta una caída del 45,15% igual a 12.976,33 euros aun con un resultado antes de impuestos mayor. Numéricamente, se reduce la cuota a pagar de 28.739,90 euros a 15.763,57.

Por consiguiente, el sector del software irlandés está experimentando una estabilización de su crecimiento, sin embargo, este se sigue manteniendo alrededor del 3,4% anual. Siendo este dato muy favorable, lo que refuerza el posible continuo crecimiento de la sociedad AAA si mantiene su sede irlandesa en los años venideros. Cabe mencionar que el mencionado crecimiento del sector esté sujeto al buen funcionamiento de la economía mundial, por lo que la reciente pandemia de coronavirus COVID-19 podría dinamitar estas proyecciones y se excluyen del estudio de viabilidad.

Por añadidura, la empresa AAA parte de obtener beneficio en España y un balance muy positivo que muestra exceso de liquidez y un bajo endeudamiento. Posee activos ociosos y una alta Tesorería por lo que la inversión realizada es a priori viable. Si se añade a esta buena situación financiera la predisposición del gobierno irlandés a la concesión de ayudas, el crecimiento experimentado podría resultar aún mayor.

Remitiendo de nuevo al DAFO del sector del software irlandés, dentro de las oportunidades aparece un sector agroalimentario muy desarrollado en el que muchas empresas no cuentan con software específico. Teniendo en cuenta que España cuenta con un sector agroalimentario muy avanzado, aparece un nicho de mercado favorable donde la sociedad

podría implantarse fácilmente. A su vez, las debilidades y amenazas mostradas son similares a las incurridas en España, haciendo mayor hincapié en la oportunidad positiva de implantarse en Irlanda.

Como último punto positivo, la mercantil AAA ofrece a los trabajadores un aumento de salario igual al 80% con el que pueden vivir holgadamente en Dublín y con mayor poder adquisitivo.

En otro orden de ideas, para el estudio de viabilidad se han supuesto diversos factores que pueden no resultar de fácil aplicación en caso de plantearse finalmente la inversión. Se asume que tanto el directivo como los trabajadores aceptan el traslado a Irlanda sin ningún contratiempo familiar ni arraigo a Valencia. Si este hecho no ocurriera existiría para la sociedad un grave problema de mano de obra, ya que como se menciona en apartados anteriores el mercado laboral de programadores se encuentra saturado de demanda. Simultáneamente, se asume que los clientes con los que la mercantil cuenta en España se mantiene a pesar del cambio de sede, a su vez, se cuenta con un aumento de nuevo clientes igual al 25% del total de ventas realizadas en España. Si las tareas de venta no fueran efectivas la falta de incremento de ventas haría peligrar la viabilidad de la inversión.

Bajo mi punto de vista, la implantación en Irlanda de la sociedad AAA presenta grandes oportunidades en un mercado sólido, reconocido a nivel mundial y con una gran proyección futura. Al mismo tiempo, se ha demostrado con hechos históricos que el gobierno irlandés es capaz de manejar una debacle económica mejor que el gobierno español. Por lo tanto, ya que se augura una ralentización de la economía en los años venideros, situar la sede en Irlanda aumenta las posibilidades de supervivencia de la sociedad. Al mismo tiempo, al establecerse en un país con un mercado laboral con exceso de demanda de programadores, si la empresa una vez establecida, no fuera viable económicamente, tanto los trabajadores como los directivos, encontrarían con total seguridad un empleo en otras de las empresas de software sitas en Irlanda.

Para finalizar, como respuesta a la pregunta planteada en la introducción de este Trabajo Final de Grado, La estrategia corporativa de establecerse en Irlanda no está reservada solo para grandes multinacionales, sin embargo, sí que queda patente que la sociedad a trasladar debe dedicarse a un sector específico y en auge en Irlanda para poder sobrevivir y sacar provecho de las políticas fiscales.

10) Bibliografía

2020. *Taxation And Investment In Ireland 2017*. Dublin: Deloitte.

abc. 2017. *El Tribunal De Cuentas Señala Que El Plan E De Zapatero Generó Unas Pérdidas De 7.800 Millones*. [online] Available at: <https://www.abc.es/economia/abci-tribunal-cuentas-senala-plan-zapatero-genero-unas-perdidas-7800-millones-201704192012_noticia.html> [Accessed 23 September 2020].

Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado, 2016. *Real Decreto-Ley 3/2016, De 2 De Diciembre, Por El Que Se Adoptan Medidas En El Ámbito Tributario Dirigidas A La Consolidación De Las Finanzas Públicas Y Otras Medidas Urgentes En Materia Social*. Madrid: Jefatura del Estado, pp.84746 a 84764.

Agencia Tributaria, 2018. *Informe Anual De Recaudación Tributaria 2017*. Madrid: Agencia Tributaria.

Agenciatributaria.es. 2020. *Inicio - Agencia Tributaria*. [online] Available at: <<https://www.agenciatributaria.es/>> [Accessed 23 September 2020].

Balassa, B., 2011. *The Theory Of Economic Integration*. Abingdon [England]: Routledge.

BLANCO, A. y GUTIÉRREZ, M. (2011): *Evolución del Sistema Fiscal Español 1978-2010*, Documento de Trabajo n.º 13/2011, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

Comín, F., 2017. *LA EVOLUCIÓN DE LOS SISTEMAS FISCALES DESDE LA ESPAÑA MEDIEVAL A LA CONTEMPORÁNEA: OBJETIVOS, INSTRUMENTOS Y RESULTADOS*. Malaga: Universidad de Málaga.

Cyberireland.ie. 2020. *Cyber Ireland – Building The Cyber Community*. [online] Available at: <<https://www.cyberireland.ie/>> [Accessed 23 September 2020].

datosmacro.com. 2020. *Economía | Macroeconomía | Todos Los Datos Macro | Datosmacro.Com*. [online] Available at: <<https://datosmacro.expansion.com/>> [Accessed 23 September 2020].

Department of Education and Skills, 2020. *Technology Skills 2022 Ireland'S Third ICT Skills Action Plan*. Dublin: Government Of Ireland.

Diaz de Sarralde, Santiago & Garcimartín, Carlos & Rivas, Luis. (2005). Políticas de competencia impositiva y crecimiento: el caso irlandés. Papeles de trabajo del Instituto de Estudios Fiscales. Serie economía, ISSN 1578-0252, N° 16, 2005, pags. 7-34.

Economipedia. 2020. *Economipedia - Educación Financiera, Economía Y Finanzas*. [online] Available at: <<https://economipedia.com/>> [Accessed 22 September 2020].

Eur-lex.europa.eu. 2003. *EUR-Lex - L31039 - EN - EUR-Lex*. [online] Available at: <<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM%3A131039>> [Accessed 23 September 2020].

Expatisan, comparaciones de precios y Costo de Vida. 2020. *Comparaciones De Costo De Vida, Datos Del 2020*. [online] Available at: <<https://www.expatisan.com/es>> [Accessed 23 September 2020].

Fitzgerald, B., Lenihan, H., Lopez-Gomez, C. and O'Sullivan, E., 2014. *Irish Software Landscape Study*. Limerick: University of Limerick.

Fuest, C./Riedel, N. (2010), Tax Evasion and Tax Avoidance in Developing Countries: The Role of International Profit Shifting, Oxford University Centre for Business Taxation, Working Paper 10/12.

Gresik, T.A. (2001) The taxing Task of Taxing Transnational. *Journal of Economics Literature*. No.39 (3). p. 800-838

Honohan, M. and Kilty, S., 2020. *Ireland - Corporate - Taxes On Corporate Income*. [online] Taxsummaries.pwc.com. Available at: <<https://taxsummaries.pwc.com/ireland/corporate/taxes-on-corporate-income>> [Accessed 23 September 2020].

Honohan, P., 2016. Debt and austerity: Post-crisis lessons from Ireland. *Journal of Financial Stability*, 24, pp.149-157.

Houlder, V. (2014) Q&A: What is the double Irish?. Financial Times.

<https://www.idaireland.com/>. 2020. *IDA Ireland*. [online] Available at: <<https://www.idaireland.com/>> [Accessed 23 September 2020].

Ibisworld.com. 2020. *Ibisworld - Industry Market Research, Reports, And Statistics*. [online] Available at: <<https://www.ibisworld.com/ireland/market-research-reports/software-development-industry/>> [Accessed 23 September 2020].

ICIJ. 2018. *Paradise Papers: Secrets Of The Global Elite*. [online] Available at: <<https://www.icij.org/investigations/paradise-papers/>> [Accessed 23 September 2020].

Indexmundi.com. 2020. *Indexmundi - Country Facts*. [online] Available at: <<https://www.indexmundi.com/>> [Accessed 23 September 2020].

INE. 2020. *Inebase / Economía /Empresas /Demografía Armonizada De Empresas / Últimos Datos*. [online] Available at: <https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736161927&menu=ultiDatos&idp=1254735576550> [Accessed 22 September 2020].

Investing.com Español. 2020. *Gráfico Del Bono Español A 10 Años - Investing.Com*. [online] Available at: <<https://es.investing.com/rates-bonds/spain-10-year-bond-yield-streaming-chart>> [Accessed 22 September 2020].

Investopedia. 2020. *Economic Cycle Definition*. [online] Available at: <<https://www.investopedia.com/terms/e/economic-cycle.asp>> [Accessed 22 September 2020].

Irish Government Economic & Evaluation Service, 2017. *Corporation Tax 2017 Payments And 2016 Returns*. Dublin: Irish Tax and Customs.

Jiang, C., Kubick, T., Miletkov, M. and Wintoki, M., 2017. Offshore Expertise for Onshore Companies: Director Connections to Island Tax Havens and Corporate Tax Policy. *SSRN Electronic Journal*,.

Jorrín, J., 2020. *España Recupera La Masa Salarial Previa A La Crisis Con 780.000 Asalariados Menos.* [online] El Confidencial. Available at: <https://www.elconfidencial.com/economia/2018-09-29/masa-salarial-previa-crisis-asalariados-menos_1622586/> [Accessed 22 September 2020].

Ley 61/1978, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades.

Ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases del Régimen Local. Madrid: Jefatura del Estado, pp. 8945 a 8964.

Llano Ortiz, J., 2019. EL ESTADO DE LA POBREZA SEGUIMIENTO DEL INDICADOR DE POBREZA Y EXCLUSIÓN SOCIAL EN ESPAÑA 2008-2018. *EAPN-ES*.

Milward A.S. (1985) The Reichsmark Bloc and the International Economy. In: Koch H.W. (eds) *Aspects of the Third Reich*. Palgrave, London.

Minister for Industry, Trade, Commerce and Tourism Source: Government, 1986. *Industrial Development Act, 1986*. Dublin: Government of Ireland.

Ministerio de Economía y Hacienda, 2007. *EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS Y EL IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO EN 2007 Análisis De Los Datos Estadísticos Del Ejercicio*. Madrid: Dirección General de Tributos.

Ministerio de Economía y Hacienda, 2007. *Manual Práctico Sociedades 2007*. Madrid: Agencia Tributaria.

National University of Ireland, 2020. *IRISH ICT CLUSTER*. Galway: National University of Ireland.

Oecd.org. 2020. *OECD.Org - OECD*. [online] Available at: <<https://www.oecd.org/>> [Accessed 23 September 2020].

Perdiguero, L., Herencias, P. and Paradela, A., 2020. *VI Monitor Anual Adecco Sobre Salarios Para La Comunidad Valenciana. Parte I*. Valencia: Adecco.

Petit Primera, J. (2014). LA TEORÍA ECONÓMICA DE LA INTEGRACIÓN Y SUS PRINCIPIOS FUNDAMENTALES. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, XX (1), 137-162.

Ptolemy.berkeley.edu. 2020. *Cyber-Physical Systems - A Concept Map*. [online] Available at: <<https://ptolemy.berkeley.edu/projects/cps/>> [Accessed 23 September 2020].

Real Academia Española. (2001). *Diccionario de la lengua española* (22.^a ed.). Consultado en <http://www.rae.es/rae.html>

Real Decreto-ley 2/2016, de 30 de septiembre, por el que se introducen medidas tributarias dirigidas a la reducción del déficit público.

Salary, S., 2020. *Software Developer Salary - Jobs.Ie*. [online] Jobs.ie. Available at: <<https://www.jobs.ie/job-talk/software-developer-salary/>> [Accessed 23 September 2020].

Schjelderup, Guttorm, 2103, *Multinationals and Transfer Pricing*, Norwegian School of Economics and Norwegian Centre for Taxation (NoCeT)

Sevilla, A., 2020. *Margen Bruto - Economipedia*. [online] Economipedia. Available at: <<https://economipedia.com/definiciones/margen-bruto.html>> [Accessed 23 September 2020].

Tahiri, J., 2016. *La Competencia Fiscal Entre Países Rebaja Cada Vez Más El Impuesto De Sociedades*. [online] abc. Available at: <https://www.abc.es/economia/abci-competencia-fiscal-entre-paises-rebaja-cada-mas-impuesto-sociedades-201612060203_noticia.html> [Accessed 23 September 2020].

The Economist. 2014. *Death Of The Double Irish*. [online] Available at: <<https://www.economist.com/news/2014/10/15/death-of-the-double-irish>> [Accessed 23 September 2020].

The Irish Software Research Center. 2020. [online] Available at: <<https://www.lero.ie/>> [Accessed 23 September 2020].

Walsh, A. and Sanger, C., 2014. The historical development and international context of the Irish corporate tax system. *Ernst & Young*, pp.3 a 6.

Whelan, K., 2014. Ireland's Economic Crisis: The Good, the Bad and the Ugly. *Journal of Macroeconomics*, 39, pp.424-440.



UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA

Copyright © 2020 por Jorge Martí Antón.

Todos los derechos reservados.