

La controvertida justificación del impuesto sobre sociedades: aspectos básicos

José M. Domínguez Martínez

Resumen: Aunque el impuesto sobre sociedades está implantado en casi todos los países del mundo, ha estado sometido tradicionalmente a una importante disputa económica acerca de la justificación de su implantación. El objeto de este artículo es reflejar los principales aspectos de dicha controversia doctrinal. La extensión internacional del tributo contrasta con la argumentación de los economistas, que cuestionan el gravamen de las rentas obtenidas por las personas jurídicas.

Palabras clave: Impuesto sobre sociedades; justificación; controversia económica.

Códigos JEL: H25.

1. Introducción

Si hay un impuesto candidato a alcanzar la unanimidad como componente de los sistemas tributarios, ése es el impuesto sobre sociedades (IS). No se llega a tal extremo, pero es muy escaso el número de países que, dentro del inventario mundial, no lo aplican en la práctica (Jahnsen y Pomerleau, 2017; KPMG, 2018). El IS es un impuesto antiguo, asentado en todo el mundo, que forma parte de manera casi natural del paisaje tributario. Respecto al IS se discute acerca del tipo de gravamen, de los incentivos fiscales, del tratamiento de algunas partidas y de la evolución de su recaudación. La importancia del impuesto como condicionante para el establecimiento de empresas en un contexto de globalización económica acapara una atención cada vez mayor, pero apenas nadie clama por su supresión.

La sorpresa surge cuando nos adentramos en los textos de Hacienda Pública o de Economía del Sector Público. Allí encontramos que la corriente mayoritaria de economistas cuestiona de manera radical la propia existencia de este impuesto. No es, desde luego, la primera vez que sucede algo parecido, una situación de desencuentro entre los postulados económicos y la realidad tributaria, pero esta vez la discrepancia afecta a algo más que a un criterio interpretativo.

¿A qué obedece ese llamativo distanciamiento? ¿Qué explica el cuestionamiento de esa figura impositiva? Si la aplicación del IS puede objetarse desde la perspectiva del análisis económico, ¿cuáles son los otros argumentos que respaldan su consolidada presencia en la escena tributaria?

Ofrecer los elementos básicos para hacerse una composición de lugar sobre la disyuntiva planteada es el objeto del presente artículo. En él se trata de dar respuesta a los interrogantes expuestos.

2. La sociedad mercantil desde un punto de vista económico: visiones contrapuestas

Como señalaron Musgrave y Musgrave (1984, pág. 386), “el papel del impuesto sobre sociedades en un buen sistema tributario de ninguna manera es obvio”. Quizás lo primero que nos tendríamos que plantear es si tiene sentido que se aplique un impuesto sobre el beneficio, sobre la renta generada en el seno de una sociedad mercantil. La respuesta va a depender crucialmente de la visión que se mantenga acerca del papel de una sociedad y, en particular, de la consideración de si tiene o no una capacidad económica diferenciada.

Al respecto existen dos visiones antagónicas (Domínguez Martínez, 2014):

- De un lado, la correspondiente al punto de vista “absolutista”. Según éste, una sociedad mercantil tiene una personalidad jurídica propia y diferenciada de la de sus accionistas y, por tanto, también una capacidad económica separada, que puede y debe ser objeto de tributación por parte de un impuesto concebido para esa misión, el IS. Así, el IRPF se encargaría de gravar la renta de los accionistas y el IS, la de la sociedad¹. Rosen y Gayer (2014) matizan que, aunque se reconozca que las sociedades, especialmente las muy grandes, sean realmente entidades separadas, de ahí no se desprende que tengan que ser gravadas como entidades separadas.

- De otro lado, desde el punto de vista “integracionista”, una sociedad no deja de ser un ente instrumental para organizar la participación en el proceso productivo y un vehículo a través del cual se canaliza renta que va a parar (vía dividendos) a los accionistas o se acumula a la riqueza (vía dotaciones

¹ De no existir coordinación entre ambos impuestos, surgirán supuestos de doble tributación, cuestión que no abordamos en este artículo.

a reservas) de éstos². No tiene sentido, pues, desde esta posición, considerar que una sociedad mercantil tiene en el fondo una capacidad económica distinta de la de sus accionistas. Con carácter general, si nos atenemos a la teoría de la incidencia impositiva, que analiza qué agentes económicos soportan de manera efectiva la carga tributaria, con independencia de quiénes se exija formalmente, única y exclusivamente las personas físicas pueden soportar dicha carga (Rosen y Gayer, 2014). Así, con independencia de que se aplique un impuesto sobre sociedades, y recaiga formalmente sobre las sociedades, su carga impositiva recaerá en la práctica sobre los accionistas, empleados, clientes y/o proveedores. Dicha traslación económica, que no legal, de la carga impositiva puede generar, a su vez, otros procesos de ajuste económico.

En suma, si se adopta la primera perspectiva, quedaría justificada la aplicación del IS como impuesto especializado en el gravamen de la renta societaria. En cambio, si se adopta la segunda, carecería de sentido la existencia del IS, que sólo podría mantenerse si se concibe simplemente como un impuesto instrumental o a cuenta del IRPF.

3. La visión de los economistas acerca del impuesto sobre sociedades

La visión mayoritaria de los economistas se corresponde con la perspectiva “integracionista” anteriormente expuesta. Como ha subrayado Bird (1996), al contraponer la opinión económica con la popular, “una importante cuestión de política económica sobre la que la mayoría de los economistas parecen estar de acuerdo es que hay muy poco que decir en favor de gravar las sociedades”. “La razón para tal unanimidad -prosigue diciendo este prestigioso hacendista- son principalmente los sustanciales costes económicos asociados a los impuestos sobre sociedades, aunque la incertidumbre sobre quién paga realmente tales impuestos sin lugar a dudas contribuye al desdén generalmente mantenido por los economistas”.

En el mismo trabajo, Bird (1996) ofrece una síntesis de los efectos económicos del IS apoyándose en una obra de referencia (Gravelle, 1994). Entre las repercusiones que pueden ser ocasionadas por el IS pueden mencionarse las distorsiones introducidas en las elecciones relativas a la forma organizativa, a la

estructura financiera y a la política de dividendos. Numerosas decisiones concernientes a los procesos de inversión (sectoriales, combinación de activos, localización, asunción de riesgos, y programación temporal) pueden tener una gran relevancia, así como los costes y barreras para la expansión de nuevas empresas.

En contraposición con las reticencias de los economistas, como destaca Bird (1996), “la opinión pública mantiene casi unánimemente la conclusión contraria: el impuesto sobre sociedades está entre los mejores impuestos”, si bien sostiene que “es fácil para los economistas demostrar que estas visiones populares son en gran medida erróneas, pues se basan en creencias infundadas acerca de la incidencia del impuesto sobre sociedades”³. De manera aún más contundente, hay quienes como Seidman (2009, pág. 218), afirman que “hay un fundamento que está basado en una falacia... un impuesto sobre sociedades... traslada la carga fiscal desde ciertos grupos de personas a otros grupos de personas”. En suma, como ha señalado The Economist (2017), “las sociedades son entidades meramente legales. En la medida en que paguen más impuestos, deben obtener el dinero necesariamente de otro sitio”.

Concluye Bird (1996) señalando que “el apoyo popular para gravar las sociedades tiene unas débiles bases lógicas y empíricas. En contraste, la oposición económica tiene un fuerte apoyo lógico”.

4. La justificación del impuesto sobre sociedades: a la búsqueda de argumentos

Después de haber expresado tan rotundamente Bird (1996) su respaldo al posicionamiento económico de oposición al gravamen de las sociedades por el IS, llega a afirmar que “puede no haber ningún buen argumento para gravar las sociedades, pero hay al menos una docena de argumentos que apoyan alguna forma de imposición societaria en determinadas circunstancias”. Bird agrupa tales argumentos en tres apartados: a) porque puede ser deseable; b) porque puede ser necesario; c) porque puede ser conveniente.

A continuación se repasa brevemente dicha base argumental:

a) Una primera línea argumental busca identificar una serie de supuestos reveladores de distintos beneficios, con origen en la actuación del sector público o del

² Desde una perspectiva jurídica, Alfaro (2018) analiza el carácter individual de la propiedad atribuida a una persona jurídica.

³ De los aspectos básicos de esta cuestión nos hemos ocupado en Domínguez Martínez (2016). Al respecto puede verse Cabrillo (2016).

marco legal instituido, disfrutados por las sociedades (marco legal e institucional, infraestructuras, educación de la población activa, o estímulo de la actividad económica). Desde este punto de vista, el IS quedaría equiparado a una especie de tasa. No obstante, esta línea queda debilitada en la medida en que los efectos positivos derivados de los aspectos señalados no son exclusivamente atribuibles a la forma societaria. Además, aun admitiendo la legitimidad de la carga por tales conceptos, de ello no se desprende que las ventajas disfrutadas guarden una relación directa y proporcional con el beneficio societario. Por otro lado, podría considerarse la justificación otorgada por Pigou a los impuestos orientados a la corrección de las externalidades negativas generadas. A este respecto cabe apuntar la posibilidad de que el régimen de responsabilidad limitada sea causante de costes sociales.

b) En el segundo apartado se apunta una extraña justificación, basada en lo que podríamos denominar “gregarismo tributario”. Según Bird (1996), “una razón por la que la mayoría de los países gravan los beneficios societarios es porque la mayoría de ellos gravan los beneficios”. A esta razón pragmática se añade otra con más fundamento teórico: en ausencia del IS, los accionistas tendrían fuertes incentivos para posponer los impuestos a través de la retención de beneficios (Stiglitz y Rosengard, 2015). Ahora bien, subyace aquí una cuestión básica, como es el diseño del IRPF. Un IRPF sustentado en el concepto de renta de Haig-Simons gravaría cualquier aumento de la riqueza individual sin tener que recurrir al IS (Domínguez Martínez, 2014)⁴. De otro lado, la fórmula de la retención de los beneficios como reservas sólo sería factible para aquellos accionistas que dispusieran de otras fuentes de ingreso, toda vez que la transmisión de acciones para la obtención de liquidez daría lugar a ganancias patrimoniales que quedarían sujetas a gravamen en el IRPF.

c) También la tercera rúbrica se sustenta en un fundamento pragmático (The Mirrlees Review, 2011; Albi, 2017), cual es la consideración del IS como “recaudador impositivo”, al concebir una sociedad, según Bird (1996), como “el equivalente de los controles aduaneros en frontera del moderno estado fiscal. O, si se prefiere, el ganso informativo que produce el huevo dorado fiscal”.

⁴ Existen, en definitiva, diferentes alternativas para el gravamen de la renta empresarial. Vid. OCDE (2007) y Toder (2017).

5. Consideraciones finales

Para muchos economistas la batería de argumentos esbozados se asienta sobre arenas movedizas. Mayor consenso encuentra el planteamiento del IS como impuesto que debería gravar los beneficios puros o rentas económicas, por ejemplo, aquellas que derivan de una situación de monopolio (Bird, 1996; Gruber, 2011). Pero el restringido campo de aplicación asociado sigue dejando al tributo huérfano de una sólida defensa doctrinal. Ahora bien, a falta de ese sustrato teórico cuenta con el más firme aval de la opinión pública, una de las facetas que el principio impositivo de la factibilidad invita a considerar con vistas al diseño de los sistemas fiscales. No es factible implantar, como la experiencia histórica revela, esquemas impositivos rechazados por el electorado; tampoco lo es dismantelar figuras impositivas que cuentan con su respaldo absoluto.

Referencias bibliográficas

- Albi, E. (2017): “Criterios para una reforma del Impuesto sobre Sociedades (IS)”, Fedea Policy Papers, 2017/12.
- Alfaro, J. (2018): “Maitland, el trust y la corporación”, Almacendederecho.org, 9 de abril.
- Bird, R. M. (1996): “Why tax corporations?”, WP 96-2, Technical Committee on Business Taxation, Dpt. Of Finance, Ottawa.
- Cabrillo, F. (2016): “¡Que paguen las empresas!”, Expansión, 12 de diciembre.
- Domínguez Martínez, J. M. (2014): “Sistemas Fiscales: teoría y práctica”, ETC, Málaga.
- Domínguez Martínez, J. M. (2016): “La controvertida carga del Impuesto sobre Sociedades”, diario Sur, 14 de junio.
- Gravelle, J. G. (1994). “The economic effects of taxing capital income”, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Gruber, J. (2011): “Public finance and public policy”, 3ª ed., Worth Publishers.
- Jahnsen, K., y Pomerleau, K. (2017): “Corporate income tax rates around the world, 2017”, Tax Foundation, Fiscal Fact nº 559.
- KPMG (2018): “Corporate tax rates table”, www.kpmg.com.

Musgrave, R. A., y Musgrave, P. B. (1984): “Public finance in theory and practice”, McGraw-Hill.

OCDE (2007): “Fundamental reform of corporate income tax”, OECD Tax Policy Studies n° 16.

Rosen, H. S., y Gayer, T. (2014): “Public finance”, 10ª ed., McGraw-Hill.

Seidman, L. S. (2009): “Public finance”, McGraw-Hill/Irwin.

Stiglitz, J. E., y Rosengard, J. K. (2015): “Economics of the public sector”, 4ª ed., Norton.

The Economist (2017): “The business of tax”, 17 de junio.

The Mirrlees Review (2011): “Tax by design”, The Institute for Fiscal Studies.

Toder, E. (2017): “Taxing entrepreneurial income”, Tax Policy Center, 3 de enero.