

Quin impost de societats paguen les empreses familiars catalanes? Anàlisi del tipus impositiu meritat i del tipus impositiu efectiu

Laura Sánchez Pulido, Jordi Moreno Gené
Universitat de Lleida (Spain)

lsanchez@aegern.udl.cat, jmoreno@aegern.udl.cat

Received July, 2015

Accepted January, 2016

Resum

Objecte: Determinar quin és l'impost de societats que paguen les empreses familiars catalanes, i observar així si aquestes suporten una major pressió fiscal respecte a les empreses no familiars com a conseqüència de la seva aversió al risc, i per tant, d'una menor agressivitat fiscal.

Disseny/metodologia: S'ha calculat el tipus impositiu que han suportat durant el període 2008-2013 una mostra de 382 empreses catalanes grans i mitjanes que sempre han obtingut beneficis durant els darrers deu anys. Aquest tipus impositiu s'ha calculat a través de dos estimadors, per una banda el tipus meritat, tradicionalment utilitzat en aquest tipus d'estudis, i per altra banda el tipus efectiu, que proporciona una mesura més real del que realment han pagat les empreses.

Aportacions i resultats: Els resultats obtinguts mostren que les empreses familiars suporten uns majors tipus impositius, tant meritats com efectius respecte a les no familiars. No obstant, aquest resultat no es pot generalitzar per al conjunt d'empreses, ja que si bé és cert que les grans empreses familiars són les que suporten una major càrrega fiscal, el caràcter familiar de l'empresa no exerceix influència significativa entre les empreses acollides al règim especial per a empreses de reduïda dimensió.

Limitacions: En l'estudi no s'ha contemplat la influència que altres variables poden exercir sobre l'impost de societats, tals com l'endeutament, la intensitat de l'immobilitzat o el creixement de la companyia entre altres. Per altra banda, en el càlcul de l'impost efectivament pagat per les empreses de reduïda dimensió s'ha considerat un

tipus genèric del 25%, sense considerar (per falta d'informació disponible) que en aquestes empreses, la base imposable que excedeix de 300,000€ grava al 30%.

Valor afegit: En la literatura són molt pocs els estudis que han analitzat si l'aversion al risc, tret característic de les empreses familiars, pot ser un factor determinant de la seva agressivitat fiscal. A més, en aquest estudi, no només s'ha estimat el tipus meritat (tradicionalment utilitzat en la literatura), si no també el tipus efectiu, que a partir de les dades que proporciona el NPCG (actius i passius fiscals) permet estimar d'una manera més precisa l'impost que realment paguen les empreses.

Paraules clau: Empreses Familiars, Impost de societats, Agressivitat fiscal, Tipus impositiu

Codis JEL: G3, G32, H25

Title: How much corporate taxes are paying Catalan family firms? Analysis of accrued and effective tax rates

Abstract

Purpose: The aim of this study is determine which corporate tax rate is paid by Catalan family firms, and analyze if these companies support a greater tax burden compared to non-family firms as a consequence of their risk aversion and, hence, due to a lower fiscal aggressiveness.

Design/methodology: We have estimated the corporate tax rates supported by Catalan firms during the period 2008-2003. We have used a sample of 382 large and medium-sized firms which have always obtained profits over the past ten years. This tax rate has been calculated using two estimators, the accrued rate, traditionally used in the literature, and the effective rate, which provides a more realistic measure of what companies actually paid.

Findings: Results show that family firms support higher corporate tax rates, both accrued and effective rates, than non family firms. However, this result can not be generalized for the entire sample, because while it is true that large family firms support greater tax rates, the family nature of a company does not significantly influence in those companies included in the special regime for small-sized companies.

Research limitations/implications: In this study we have not considered the influence that other variables could have on corporate tax rates, such as leverage, capital intensity, growth, among others. On the other hand, to calculate the effective

tax rate paid by companies included in the special regime for small-sized companies we have used a 25% tax rate without consider (due to the lack of available information) that for this companies, a 30% tax rate is applied for the tax base that exceeds 300,000€.

Originality/value: There are only a few studies in the literature which analyze if risk aversion, characteristic from family firms, could be a determinant factor of their fiscal aggressiveness. In addition, in this study we have not only estimated the accrued tax (typically used in the literature), but also the effective tax rate, which using data provided by the new general accounting plan allows us to estimate more precisely the tax actually paid.

Keywords: Family firms, Corporate taxes, Tax aggressiveness, Tax rate

Jel Codes: G3, G32, H25

1. Introducció

Des de fa temps la importància de l'empresa familiar en el teixit empresarial, tant nacional (aporta al voltant del 85% del total d'empreses i 70% del PIB) com internacional (60% del total d'empreses a Europa i 80% del total als Estats Units), ha provocat que gran quantitat d'estudis analitzin tant les característiques pròpies d'aquestes empreses (Cromie, Dunn, Sproull & Chalmers, 2001; Duréndez & García, 2005; Chen, Chen, Cheng & Shelvin, 2010) com el seu funcionament (McConaughy, Matthews & Fialko, 2001; Anderson & Reeb, 2003; Lee, 2006; Galve & Salas, 2011; Miralles-Marcelo, Miralles-Quirós & Lisboa, 2014). No en va, diversos autors coincideixen al senyalar que aquest tipus d'empreses s'han convertit en el motor de les economies desenvolupades (Duréndez & Garcia, 2005).

Entre les principals característiques identificades en els diferents estudis, una de les que genera un major consens en la literatura és la referent a la major aversió al risc que mostren les empreses familiars (Hiebl, 2013), donat que l'elevada concentració de la propietat provoca que l'empresa sigui considerada com una prolongació del patrimoni familiar, de manera que el risc d'aquesta s'identifica com un propi risc per la família. Aquesta aversió, es posa de manifest, per exemple, a través d'uns menors nivells d'endeutament, tan a llarg termini (Agrawal & Nagarajan, 1990) com a curt termini (McConaughy et al., 2001). En aquesta mateixa direcció, alguns treballs han observat com les empreses familiars prefereixen finançar-se a través de diners de la pròpia família (Hamilton & Fox, 1998; Romano, Tanewski & Smyrniotis, 2000) o a través de beneficis no distribuïts (Hamilton & Fox, 1998; Barton &

Matthews, 1989) enlloc d'utilitzar endeutament bancari o l'entrada de nous accionistes. Un comportament que, com s'apunta en Romano et al. (2000) o en González, Guzman, Pombo i Trujillo (2013), es justifica per la por a perdre el control de l'empresa davant la possibilitat de no poder fer front als deutes o per l'entrada de nous accionistes. Per altra banda, aquesta aversió al risc també s'ha posat de manifest en altres àmbits de l'empresa, així al analitzar les decisions d'inversió en projectes de R+D, s'observa com les empreses familiars tendeixen a invertir en projectes de menor risc (Muñoz-Bullon & Sánchez-Bueno, 2011; Croci, Doukas & Gonenc, 2011; Anderson, Duru & Rebb, 2012).

Precisament, un altre àmbit on aquesta aversió al risc podria ser un factor determinant seria el relatiu a l'agressivitat fiscal de les empreses. Entenent aquesta agressivitat fiscal com el disseny d'estratègies orientades a obtenir el major resultat després d'impostos (per aconseguir-ho Shevlin (1999) senyala quatre vies bàsiques: actius que són gravats de manera diferent, rentes que són gravades de manera diferent en mans també diferents, rentes gravades de manera diferent segons la seva localització, i rentes sotmeses a diferent tributació segons la forma jurídica del subjecte passiu). En aquesta línia, s'ha de tenir en compte que la majoria d'estudis teòrics (veure Slembrod, 2007) coincideixen en senyalar que l'actitud davant els impostos està determinada per tres elements: la probabilitat de detecció d'estratègies fiscals agressives, la magnitud de les sancions vinculades a aquestes estratègies, i l'aversió al risc. Per aquest motiu, com apunten Monterrey i Sánchez (2010), resulta possible que la posició en front als riscos fiscals fos diferent en l'empresa familiar respecte a la no familiar, al considerar que l'elevada participació de la família en el capital de la companyia pot portar als seus propietaris a adoptar decisions tributàries orientades a evitar riscos fiscals significatius. A més, s'ha de tenir en compte que en el supòsit de l'empresa familiar els riscos no es limiten únicament a l'aspecte econòmic sinó també a la vessant reputacional, ja que el bon nom de la família es troba en tot moment lligat a l'actuació de l'empresa.

Si bé aquesta aversió al risc per part de l'empresa familiar es troba àmpliament documentada en la literatura, són molt pocs els estudis que han analitzat si aquesta característica de les empreses familiars també pogués estar determinant la seva agressivitat fiscal. En aquesta direcció podríem citar principalment els treballs de Chen et al. (2010) i de Monterrey i Sánchez (2010), que resulten coincidents al assenyalar la menor agressivitat fiscal per part de les empreses familiars, tant als Estats Units (Chen et al., 2010) com a Espanya (Monterrey & Sánchez, 2010).

En aquest treball, el principal objectiu que es planteja és contrastar si realment les empreses familiars catalanes adopten o no una actitud menys agressiva en front a l'impost de societats, i en definitiva, si suporten o no una major pressió fiscal en comparació a les empreses no

familiars. Per contrastar-ho, al llarg del treball s'han utilitzat dues estimacions del tipus impositiu que suporten les empreses, per una banda el tipus meritat, tradicionalment utilitzat en estudis d'aquestes característiques, i per altra banda, el tipus efectiu, que al nostre entendre, i com expliquem de manera detallada en la següent secció, proporciona una informació més precisa de l'impost que realment paguen les empreses.

Per a l'estudi s'ha utilitzat una mostra d'empreses catalanes durant el període 2008-2013. Precisament, l'escassetat de treballs previs d'aquestes característiques, així com la inexistència, fins on arriba el nostre coneixement, d'estudis centrats en les empreses catalanes, constitueix un buit en la literatura que amb aquest treball es vol contribuir a cobrir. A més, i a diferència dels treballs anteriors, aquest estudi cobreix un període marcat per la crisi econòmica, un fet que podria tenir certa influència en els resultats, ja que per una banda la delicada situació econòmica de les empreses (i en conseqüència de les famílies en les empreses familiars) podia afavorir l'adopció per part d'aquestes d'unes actituds fiscals més agressives. Per altra banda, el deteriorament de les arques públiques també ha provocat que l'Agència Tributària intensifiqués les seves actuacions, el que se'ns dubte ha incrementat el risc inherent a aquest tipus de pràctiques.

Per tal de dotar a l'estudi d'un major rigor, als càlculs s'han diferenciat els diferents sectors d'activitat al que pertanyen les empreses de la mostra, ja que la presència d'un major (menor) nombre d'empreses familiars (o no familiars) en un determinat sector i no en un altre, podia tergiversar el resultat donades les majors deduccions i bonificacions fiscals aprovades pel govern en determinats sectors (per exemple deduccions fiscals per I+D+i afavoreixen aquells sectors més propensos a incórrer en aquest tipus de despesa).

Per altra banda, en aquest treball també s'ha diferenciat entre aquelles empreses que en cada moment es podien acollir al règim fiscal per a empreses de reduïda dimensió, i aquelles empreses a les que es va aplicar el règim general, ja que les primeres tant podien aplicar-se un menor tipus impositiu com gaudir d'estímuls fiscals específics (en l'actualitat, la normativa de l'impost de societats estableix que el règim de reduïda dimensió s'aplicarà sempre que el import net de la xifra de negocis obtinguda en el període impositiu immediatament anterior sigui inferior a 10 milions d'euros, si bé aquest límit va entrar en vigor a partir del 2011, ja que fins al moment el límit era de 8 milions. A més, s'estableix que aquests incentius fiscals seran d'aplicació en els tres períodes impositius immediats i següents a aquell període en què les entitats assoleixen la referida xifra de negocis, sempre que hagin complert les condicions per a ser considerades com a empreses de reduïda dimensió tant en aquell període com en els dos anteriors al mateix). En aquest sentit, diferents estudis previs han mostrat com les empreses familiars tendeixen a presentar, en termes mitjans, una dimensió més reduïda que les

empreses no familiars en termes de volum de vendes i ocupació (Reynolds, 1995; Westhead & Cowling, 1998; Cromie, Stephenson & Montieth, 1995), i per tant, un estudi que no consideri el règim fiscal aplicat, fàcilment podria mostrar l'aplicació d'unes menors taxes fiscals sobre les empreses familiars que no es deguessin a una major agressivitat fiscal per part de les mateixes, sinó a una major aplicació entre aquestes del règim fiscal per a empreses de reduïda dimensió.

La resta de l'article s'estructura de la següent manera: En la secció 2 s'explica quines mesures s'han utilitzat per estimar el tipus impositiu efectiu que paguen les empreses de la mostra. En la secció 3 es descriu la mostra d'empreses objecte d'estudi i els criteris utilitzats per obtenir-la, així com també la definició utilitzada per a definir l'empresa familiar. En la secció 4 es mostren i discuteixen els resultats obtinguts en l'estudi, mentre que en la última secció es resumeixen quines són les principals conclusions així com les futures línies d'investigació.

2. Estimació del tipus impositiu efectiu

Són nombrosos els estudis que han tractat d'estimar la pressió fiscal que suporten les empreses com a conseqüència de l'impost sobre beneficis, Devereux, Elschner, Entres, Overesch, Schreiber i Spengel (2008), Chen et al. (2010), Zimmerman (1983), Gupta i Newberry (1997), Stickney i McGee (1982), Fernández, Martínez i Álvarez (2004), Buijink, Janssen i Schols (2002) o Graham, Raedy i Shackelford (2012) on es pot trobar una recent i detallada recopilació de treballs sobre la comptabilitat del impost sobre beneficis als països anglosaxons.

Tradicionalment aquests estudis han calculat el tipus impositiu efectiu (TIE), fent el quocient entre el resultat comptable abans d'impostos i l'impost meritat que s'obté del compte de pèrdues i guanys, com per exemple Monterrey i Sánchez (2010), obtenint d'aquesta manera un tipus impositiu efectiu "aproximat", però sabent que, realment aquest tipus no representa la quantitat real que paguen les empreses, donat que normalment es produeixen diferències temporànies entre el resultat comptable i el resultat fiscal o base imposable, que generen un diferiment de la càrrega tributària, produint-se diferències entre la quantitat meritada (impost meritat) i la quantitat efectivament pagada per les empreses (quota líquida o impost corrent). No obstant, a pesar de l'existència d'aquest possible biaix en el càlcul, es tracta de la mesura més utilitzada en la literatura, i segons l'anàlisi de Plesko (2003), la millor correlacionada amb el tipus impositiu efectiu real obtingut directament de les declaracions del impost.

Un dels principals motius per l'habitual ús de d'aquesta estimació és la dificultat que, fins fa pocs anys, es tenia per obtenir dades addicionals que permetessin fer un càlcul més acurat en l'estimació de la pressió fiscal, ja que els balanços no reflectien la informació relativa als actius i passius fiscals. Els treballs que han mesurat la pressió fiscal utilitzant l'impost pagat a més a més de l'impost meritat, són realment escassos degut a la dificultat d'accedir a la informació econòmica i financera de les empreses. En la majoria de casos, les empreses no subministren informació comptable detallada en les seves webs corporatives, tot i essent obligatòria en el cas de les empreses cotitzades a partir de l'entrada en vigor de la Llei de Transparència 26/2003, desenvolupada en la Ordre ECC/461/2013 i la Circular 5/2013, establint-se un apartat per inversors i accionistes en el que ha de constar l'informe anual que inclogui els comptes anuals, l'informe d'auditoria i l'informe de gestió de l'empresa.

A partir de l'aprovació a Espanya, del nou pla general de comptabilitat en 2007 i la seva harmonització amb la normativa comptable internacional, els balanços van incorporar la informació relativa als actius i passius per impost diferit en respectius comptes (4740)/(479) i per tant, s'obrien noves possibilitats de calcular el tipus impositiu efectiu (TIE) de l'impost de beneficis d'una forma més realista. És per aquesta raó que la majoria de treballs realitzats abans de l'aprovació del PGC 2007 han optat per calcular el tipus impositiu meritat i per tant, han utilitzat l'impost de beneficis meritat i no el realment pagat.

La possibilitat d'obtenir major informació adaptada a la normativa internacional, obre la possibilitat d'aplicar una nova metodologia en el càlcul del tipus impositiu efectiu. El recent treball de Martínez (2015) ja inclou el càlcul de dos tipus impositius efectius, el "comptable" obtingut a partir de les dades que s'obtenen del compte de pèrdues i guanys i el "fiscal" obtingut a partir de l'agregació dels actius i passius fiscals que s'obtenen del balanç. Aquesta metodologia, sens dubte permet fer un estudi més precís i profund de la pressió fiscal que suporten les societats al nostre país, atenent tant a factors com el sector, la mida o la localització geogràfica.

Seguint aquesta línia, al present treball es calculen dos tipus impositius: *un tipus impositiu meritat o comptable (en endavant TIE comptable)* obtingut a partir de la despesa per impost de beneficis i *un tipus impositiu efectiu fiscal (en endavant TIE fiscal)* obtingut a partir del càlcul a una aproximació de la quantitat pagada o quota líquida.

2.1. Formulació per estimar el tipus impositiu efectiu comptable i fiscal

Per estimar la càrrega fiscal que suporten les empreses objecte d'estudi, es calcula en primer lloc, el tipus impositiu meritat o TIE comptable, calculat de la mateixa manera que Fernández

(2004) i Calvé, Labatut i Molina (2005) com a quocient entre la despesa de l'impost sobre beneficis i el resultat comptable abans d'impostos, obtingudes ambdues magnituds del compte de pèrdues i guanys. S'expressa com:

$$TIE_{comptable} = \frac{IM}{RCAI} \quad (1)$$

On *IM* és l'impost meritat per l'impost de beneficis i *RCAI* el resultat comptable abans d'impostos.

En segon lloc, es calcula el *tipus impositiu efectiu fiscal* o *TIE fiscal*, que representaria la millor aproximació a l'impost pagat o impost corrent. Segons l'apart. 4 de la NRV 13^a PGC, "la despesa (o ingrés) per impost de beneficis de l'exercici comprèn la part relativa a la despesa (ingrés) per l'impost corrent i la part corresponent a la despesa (ingrés) per l'impost diferit". Per tant, la despesa (ingrés) per impost de beneficis registrat al compte de pèrdues i guanys, apartat 17. Impost sobre beneficis (IM) es barreja amb el impost diferit derivat de les diferències temporànies amb efecte a l'exercici i que tenen com a contrapartida un compte de pèrdues i guanys:

$$\text{Despesa impost (IM)} = \text{impost corrent} \pm \text{impost diferit}$$

Per obtenir l'impost corrent o impost pagat, només hauríem d'aïllar-lo de l'expressió anterior:

$$\text{Impost corrent} = \text{despesa impost (IM)} - / + \text{impost diferit}$$

Per obtenir l'impost diferit, s'utilitza la informació subministrada al balanç a través dels comptes (4740)/(479) d'actius i passius per impost diferit respectivament. Però tot i així, la formulació no seria complerta, ja que la despesa (ingrés) de l'impost que apareix al compte de pèrdues i guanys no inclou les despeses/ingressos de les transaccions que s'hagin reconegut directament en el patrimoni net i que es comptabilitzen en comptes del grup 8, per exemple; les diferències temporànies derivades d'ajustaments de valor d'actius financers disponibles per a la venda (AFDV). De tal manera, que deixaria de banda l'efecte impositiu que no té efectes al compte de resultats però sí en el patrimoni net.

Finalment per obtenir la TIE fiscal o impost pagat, es calcula amb la mateixa formulació utilitzada per Martínez (2015), per considerar-la com la millor aproximació a l'impost pagat i s'expressa com

$$TIE_{fiscal} = IM(\text{despesa}) + \Delta AID - \nabla PID + \frac{T}{1-T} (\Delta ACV + \Delta SDLL) \quad (2)$$

On *IM* és l'impost meritat, ΔAID la variació d'actius per impost diferit, ∇PID la variació de passius per impost diferit, *T* el tipus impositiu, que en aquest cas és el general (30%), ΔACV la

variació d'ajustaments per canvis de valor i $\Delta SDLL$ la variació de subvencions, donacions i llegats rebuts.

Cal dir que les societats acollides al règim especial d'empreses de reduïda dimensió (en endavant ERD) estan subjectes a una tributació per trams, on els primers 300.000€ de base imposable tributen al 25% i la resta al 30%. Al present treball, la formulació utilitzada per a ERD no s'ajustaria completament a la realitat, ja que s'ha calculat considerant que les ERD tributen únicament al 25%, obviant que la part de la base imposable que excedeix de 300,000€ tributa al 30%. S'ha optat per aquesta solució al no disposar d'informació específica sobre la quantia de la base imposable de cadascuna de les empreses.

3. Mostra

3.1. Definició d'empresa familiar

A l'hora de seleccionar la mostra, una de les principals qüestions a que s'ha de fer front, és la relativa a l'adopció d'una definició per a l'empresa familiar. Prova d'això, són les més de 90 definicions identificades a Europa (Mandl, 2008). Segons la definició proposada en treballs com els de Pollak (1985) i Casson (1999), l'empresa familiar es pot definir com aquella empresa que manté la propietat i el control de la companyia en mans d'un grup de persones que comparteixen vincles familiars entre si i que pretenen transmetre-la a futures generacions. No obstant, aquestes característiques no sempre permeten una fàcil distinció entre empreses familiars i no familiars en l'àmbit empíric. Això ha provocat que amb el pas del temps, s'hagin plantejat diferents alternatives, entre aquelles que engloben aspectes molt amplis, on únicament es tenen en compte aspectes relacionats amb la propietat i la gestió de l'empresa (Romano et al., 2000), i aquelles més restrictives, on també s'incorporen altres aspectes com el propòsit de transmetre l'empresa a la següent generació (Sharma, Chrisman & Chua, 1997).

En aquest estudi s'ha optat per la definició proposada pel Grup Europeu d'Empresa Familiar (GEEF) i pel The International Family Business Network. D'acord amb aquesta definició, una companyia té la consideració d'empresa familiar quan:

- La majoria dels vots són propietat de la persona o persones de la família que va o varen fundar la companyia; o, són propietat de la persona que te o ha adquirit el capital social de la empresa; o són propietat de les seves esposes, pares, fill(s) o hereus directes del fill(s).
- La majoria dels vots poden ser directa o indirecta.

- Almenys un representat de la família o parent participa en la gestió o govern de la companyia.
- En les companyies cotitzades, es considera que són empreses familiars si la persona que va fundar o adquirir la companyia (el seu capital social), o els seus familiars o descendents posseeixen el 25% dels drets de vot als que dona dret el capital social.

3.2. Disseny de la mostra i criteris de selecció

Les dades corresponents als estats financers s'han obtingut a través de la base de dades SABI (Sistema de Anàlisi de Balances ibèrics) mitjançant una cerca realitzada durant el mes de març de 2015.

Concretament, és van seleccionar aquelles societats mercantils catalanes, actives en l'actualitat, amb un nombre de treballadors igual o superior a 50, i per a les que havia dades disponibles per a tots els anys del període 2007-2013. S'ha seleccionat aquest període perquè com s'ha comentat anteriorment, és des de l'aprovació del NPGC que els balanços de les empreses proporcionen la informació necessària per a poder realitzar el càlcul de la TIE fiscal.

Donada l'elevada presència de petites i mitjanes empreses en el teixit empresarial espanyol, bastants estudis que han analitzat el comportament de l'empresa familiar s'han centrat en l'anàlisi de les PYMES (per exemple: Duréndez & García, 2005). No obstant, aquest estudi s'ha centrat en l'anàlisi de les grans i mitjanes empreses, un àmbit no tant estudiat, en el que la informació financera resulta més fàcil d'obtenir, i on les diferències entre EF i EnF haurien de resultar més fàcilment visibles que en empreses de petita dimensió. L'estudi s'ha centrat en les Societats Anònimes i Societats Limitades, que suposen al voltant del 99% d'empreses. No s'han considerat altres tipus d'empreses degut als objectius marcadament diferenciats que aquestes podien presentar (ex: Societats Cooperatives).

Per la seva banda, als criteris anteriorment mencionats, s'hi han afegit alguns d'addicionals amb l'objectiu d'eliminar determinades empreses de la mostra. En primer lloc, s'han eliminat les empreses dedicades al sector financer, quelcom habitual en treballs d'aquestes característiques, que eliminen aquest tipus d'empreses degut a les seves particularitats. En segon lloc, també s'han eliminat les empreses controlades pel sector públic, fons de pensions, fundacions i fons d'inversió. Per la raó que aquests propietaris acostumen a tenir uns objectius específics que impedirien portar a terme una comparació fiable del seu comportament. Finalment, també han quedat excloses aquelles empreses dedicades al sector primari degut al

reduït nombre d'empreses disponibles, la qual cosa no permetia configurar una mostra prou representativa del sector.

El principal problema alhora de realitzar un treball d'aquestes característiques és la dificultat per distingir entre els dos tipus d'empreses, ja que la base de dades SABI no proporciona una eina prou fidedigna per dur a terme aquesta classificació. I si bé és cert que la utilització d'aquesta base constitueix un recurs habitual en estudis d'aquestes característiques, la revisió dels mateixos posa de manifest dificultats operatives que no queden suficientment explicitades (Ramírez, Diéguez & López, 2011). Per aquest motiu es va haver de fer una comprovació empresa per empresa, descartant aquelles societats que no proporcionaven prou informació com per poder identificar d'una manera fiable la seva estructura de propietat, ja fos per la impossibilitat de conèixer al propietari últim, o per l'existència d'alguna incertesa en relació al caràcter familiar o no de l'empresa. Aquesta nova selecció, va provocar que es passés d'una mostra inicial de 894 empreses a una mostra de 764 empreses (578 familiars i 186 no familiars).

Finalment, i amb l'objectiu d'eliminar els efectes que la compensació de bases imposables negatives d'exercicis anteriors, pogués tenir en el resultat de l'estudi, s'han seleccionat únicament aquelles societats que sempre han obtingut un benefici abans d'impostos positiu durant els darrers deu anys. Es considera necessària la eliminació d'empreses amb pèrdues en anys anteriors perquè aquestes societats podrien mostrar unes taxes impositives inferiors que podrien no ser el resultat d'una major agressivitat fiscal, sinó com a conseqüència de l'obtenció de pèrdues en anys anteriors (de fet l'exclusió d'observacions amb un resultat comptable abans d'impostos negatiu constitueix una pràctica habitual en estudis d'aquestes característiques (Monterrey & Sánchez, 2010). A més, estudis previs (Gallizo, Moreno & Sánchez, 2014) han mostrat com les EF ens anys de crisi han obtingut, en termes mitjans, uns millors resultats econòmics, i per tant, la presència d'una major proporció de EnF amb pèrdues en la mostra podria tergiversar els resultats, atribuint una agressivitat fiscal a les EnF que en realitat es degué al seu pitjor rendiment durant aquests darrers anys de crisi econòmica.

Després d'aplicar aquest darrer filtre, la mostra ha quedat finalment integrada per un total de 382 empreses, el que suposa un total de 2,292 observacions disponibles, de les quals 1,746 corresponen a empreses familiars (76.18% del total) i 546 a empreses no familiars (23.82% del total). Aquesta distribució d'observacions constitueix una representació bastant adequada del teixit empresarial, ja que segons dades del Institut de l'Empresa Familiar, al voltant del 85% de les empreses espanyoles són de caràcter familiar.

En la Taula 1 es mostra la distribució de les observacions de la mostra segons la naturalesa de l'empresa (familiar/no familiar), el sector d'activitat, i el règim fiscal al que s'acullen. Tal i com

podem observar, sectors com la indústria, els serveis i el comerç i transports aporten una proporció similar en relació al total d'observacions de la mostra (entre un 28 i un 32%), mentre que el sector de la construcció és el que aporta un menor nombre d'observacions (un 7.33% del total). Pel que fa al règim fiscal al que s'acollien les empreses, observem com 1,248 observacions corresponien a empreses a qui s'aplicava el règim general, mentre que en 1,044 del total d'observacions (45.55% del total), les empreses que es van poder acollir el règim especial d'ERD. Al observar detingudament la mostra, es comprova com un major nombre d'empreses es van poder acollir al règim especial en el sector serveis, mentre que en la Indústria o en el comerç i transport predominen les empreses a qui s'aplicava el tipus general. Segons el caràcter familiar o no de l'empresa, s'observa com en aquesta mostra la proporció d'empreses que es van poder acollir al règim especial és molt similar en ambdós casos (45 i 47% respectivament).

		Sector				TOTAL
		Indústria	Construcció	Comerç i transport	Serveis	
Empresa Familiar	Règim General	410	66	400	84	960
	Règim especial ERD	196	66	140	384	786
Empresa no familiar	Règim General	105	16	90	77	288 Dimensió
	Règim especial ERD	39	20	30	169	258
TOTAL		750	168	660	714	2,292

Taula 1. Distribució d'observacions segons el tipus d'empresa, el sector d'activitat i el règim fiscal al que s'acullen

4. Resultats

4.1. TIE Comptable vs. TIE Fiscal

En primer lloc, i amb l'objectiu de comparar la similitud o diferències existents entre els tipus impositius obtinguts mitjançant el càlcul de la TIE comptable i de la TIE fiscal, s'han estimat els esmentats tipus per al conjunt d'empreses de la mostra (Taula 2).

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
TIE COMPTABLE	24.79%	25.44%	25.28%	25.04%	24.84%	23.99%
TIE FISCAL	18.84%	24.87%	22.92%	22.68%	25.28%	29.57%

Taula 2. Evolució de la TIE comptable i la TIE fiscal (2008-2013)

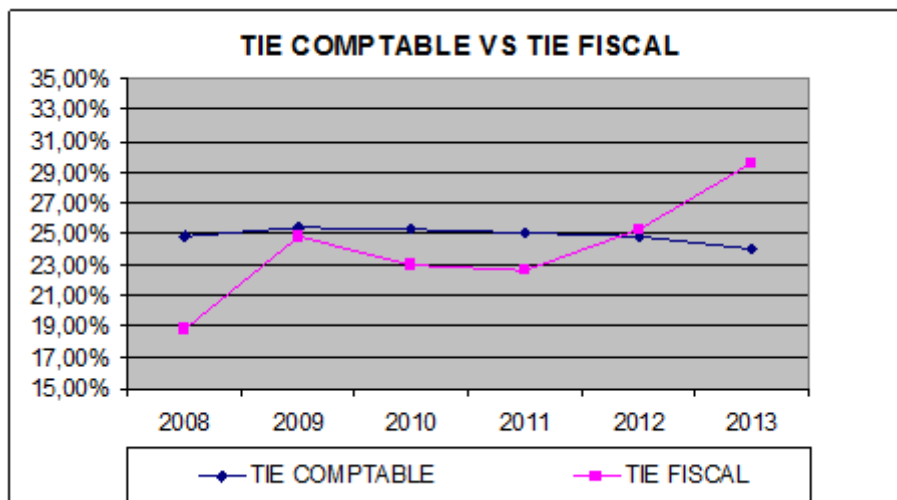


Figura 1. Evolució de la TIE comptable i la TIE fiscal (2008-2013)

Com s'observa als resultats obtinguts, la TIE fiscal es situa per sota de la TIE comptable pràcticament en tots els exercicis analitzats. Això indica que durant aquests anys, l'impost corrent o quantitat que realment han pagat les empreses és menor a l'impost meritat que figura al compte de pèrdues i guanys. Aquestes diferències entre una i l'altra, es produeixen pel major reconeixement de passius per impostos diferits (derivats de diferències temporàries imposables) durant aquests exercicis, respecte al reconeixement d'actius per impostos diferits (sorgits com a conseqüència de diferències temporàries deduïbles o de drets per deduccions i bonificacions pendents d'aplicar) i per tant, suposen un menor pagament d'impostos en exercicis presents i un major pagament d'impostos en exercicis futurs, a mesura que es vagin recuperant els actius o es liquidin els passius dels quals es deriven. Una altra partida que pot incidir en la diferència entre la TIE comptable i la TIE fiscal, seria el reconeixement i posterior compensació de crèdits per pèrdues a compensar, que són un cas particular de diferències temporàries deduïbles, tot i que com s'ha explicat anteriorment, la mostra només inclou empreses que han obtingut beneficis en els darrers deu anys, i per tant, no es veuen afectades per aquesta casuística.

Aquests resultats mostren com si bé la TIE comptable, habitualment utilitzada en la literatura, pot resultar un bon estimador del tipus impositiu suportat per les empreses, no sempre constitueix un fidel reflex de la quantitat realment pagada per aquestes, ja que si bé en la majoria d'anys les dos TIES proporcionen resultats fins a cert punt similars, en altres anys la diferència es fa bastant notòria. Aquest resultat, per tant, justificaria la necessitat d'analitzar en aquest tipus d'estudis ambos tipus impositius, posant especial èmfasi en la TIE fiscal.

4.2. Tipus impositiu. Empresa familiar vs. Empresa no familiar

En la Taula 3 i en les Figures 2 i 3 es mostren la TIE comptable i TIE fiscal distingint entre empreses familiars i no familiars.

	TIE Comptable 2008	TIE Comptable 2009	TIE Comptable 2010	TIE Comptable 2011	TIE Comptable 2012	TIE Comptable 2013	PROMIG
FAMILIAR	25.03%	25.90%	26.17%	24.88%	25.25%	24.08%	25.22%
NO FAMILIAR	24.00%	23.96%	22.47%	25.56%	23.52%	23.70%	23.87%
	TIE Fiscal 2008	TIE Fiscal 2009	TIE Fiscal 2010	TIE Fiscal 2011	TIE Fiscal 2012	TIE Fiscal 2013	PROMIG
FAMILIAR	18.07%	25.25%	23.21%	22.60%	25.25%	30.85%	24.21%
NO FAMILIAR	21.24%	23.67%	22.01%	22.92%	25.38%	25.51%	23.46%

Taula 2. Evolució de la TIE comptable i TIE fiscal segons naturalesa de l'empresa

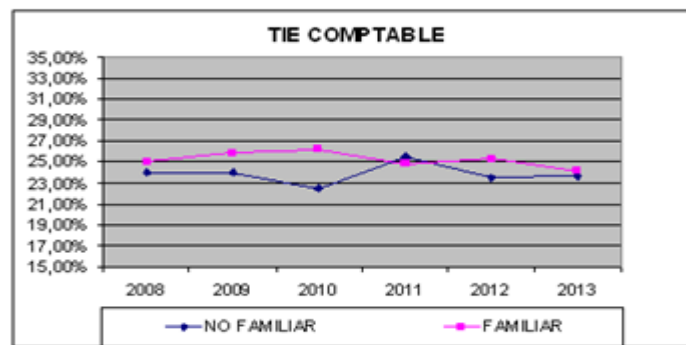


Figura 2. Evolució TIE comptable EF vs. EnF

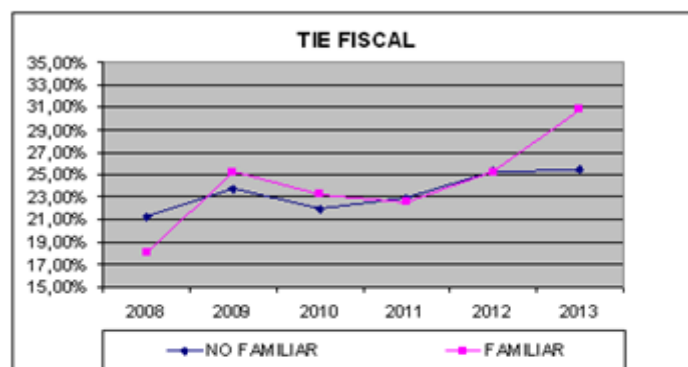


Figura 3. Evolució TIE fiscal EF vs. EnF

Els resultats obtinguts mostren com, amb caràcter general, les empreses familiars suporten uns majors tipus impositius, tant meritats com efectius, respecte a les no familiars. Aquests resultats serien coincidents amb els obtinguts en Monterrey i Sánchez (2010) i Chen et al. (2010), on es justifica que les empreses familiars siguin fiscalment menys agressives que les de propietat no familiar i prefereixin reduir els riscos de naturalesa tributaria, com a conseqüència de la seva major aversió al risc.

No obstant, altres característiques de les empreses també han de ser tingudes en compte, ja que per exemple, aquestes diferències podrien venir donades, no pel caràcter familiar de l'empresa, sinó per l'existència d'un major nombre d'empreses en la mostra, familiars o no familiars, acollides al règim especial d'empreses de reduïda dimensió (ERD). Per aquest motiu, s'ha considerat necessari estimar els tipus impositius diferenciant no únicament entre empreses familiars i no familiars, sinó també entre empreses acollides al règim especial ERD i acollides al règim general de l'impost. Els resultats obtinguts es mostren en la Taula 3 i en les Figures 4 i 5.

Els nous resultats obtinguts qüestionen l'afirmació anterior, ja que si bé és cert que les EF acollides al règim general són les suporten de promig, uns majors tipus impositius (tant TIE comptable com TIE fiscal), no es compleix aquesta tendència quan es tracta d'EF acollides al règim ERD (en endavant EFRD), on no sempre l'EF suporta majors tipus impositius.

	TIE Comptable 2008	TIE Comptable 2009	TIE Comptable 2010	TIE Comptable 2011	TIE Comptable 2012	TIE Comptable 2013	PROMIG
Familiar Règim ERD	25.88%	25.40%	25.24%	23.25%	25.92%	23.11%	24.80%
No Familiar Règim ERD	24.89%	25.01%	24.13%	25.85%	26.65%	24.72%	25.21%
Familiar Règim General	24.46%	26.22%	26.89%	26.45%	24.66%	25.05%	25.62%
No Familiar Règim General	23.27%	23.18%	20.98%	25.27%	20.40%	22.67%	22.63%
	TIE Fiscal 2008	TIE Fiscal 2009	TIE Fiscal 2010	TIE Fiscal 2011	TIE Fiscal 2012	TIE Fiscal 2013	PROMIG
Familiar Règim ERD	13.33%	24.71%	22.39%	23.23%	26.09%	27.29%	22.84%
No Familiar Règim ERD	19.68%	22.08%	22.32%	24.36%	28.62%	23.49%	23.42%
Familiar Règim General	21.40%	25.59%	23.84%	21.99%	24.38%	34.54%	25.29%
No Familiar Règim General	22.56%	24.91%	21.74%	21.45%	22.36%	27.59%	23.43%

Taula 3. Evolució de la TIE comptable i TIE fiscal segons naturalesa de l'empresa i règim fiscal al que s'acull

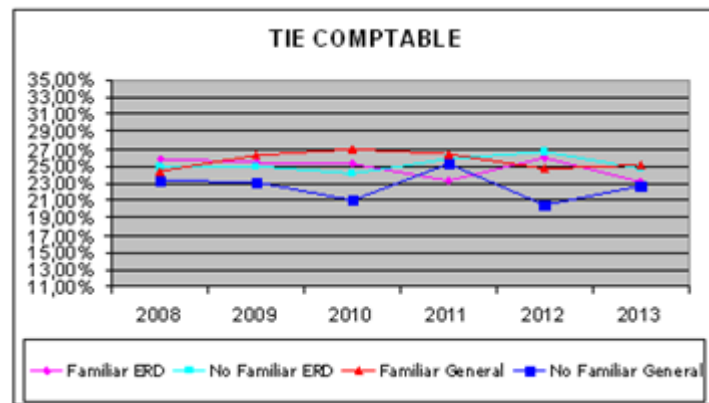


Figura 4. Evolució TIE comptable segons EF i EnF i règim fiscal aplicat

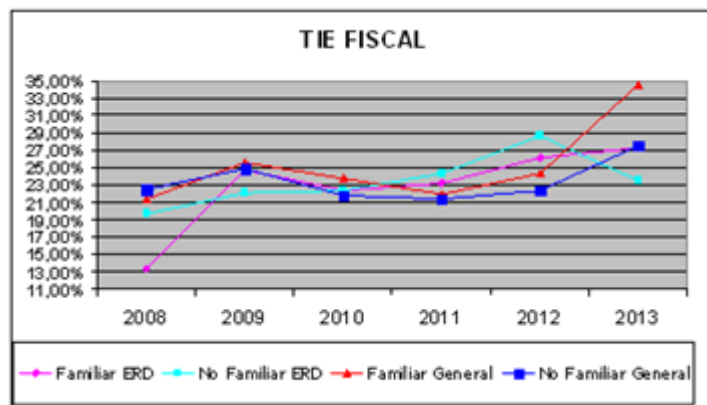


Figura 5. Evolució TIE fiscal segons EF i EnF i règim fiscal aplicat

De fet, si analitzem únicament la TIE fiscal, que en definitiva és la que representa més fidedignament l'impost pagat, i per tant, la que més ha de centrar la nostra atenció, són les EFRD les que suporten un menor impost corrent.

Per tal de dotar a l'estudi d'un major rigor, a més a més de distingir a les EF i EnF segons el règim fiscal al qual estan acollides, també s'ha volgut tenir en compte els sectors d'activitat en què operen. La presència d'un major (menor) nombre d'EF o EnF en un determinat sector i no en un altre, podria tergiversar els resultats, ja que depenent del sector al que pertanyen aquestes empreses, podrien gaudir de majors (o menors) incentius fiscals segons la política fiscal vigent en cada cas, i obtenir d'aquesta manera, un major import de deduccions i bonificacions a la quota, com per exemple, en aquells sectors on la inversió en I+D+i sigui més significativa.

En conseqüència, s'han distingit en l'anàlisi un total de 16 tipus d'empresa, mitjançant la combinació de les característiques familiar/no familiar, règim general/règim ERD, i sector d'activitat (indústria, construcció, comerç i transport, i serveis). Els tipus impositius meritats i efectius per cada conjunt d'empreses es proporciona en l'Annex 1. A continuació (Taula 4), i per tal de fer l'anàlisi més entenedor, s'han llistat els resultats dels diferents conjunts d'empreses en forma de rànquing, on el valor 1 es correspon amb uns majors tipus impositius, i el valor 16 amb uns menors tipus.

	TIE Comptable 2008	TIE Comptable 2009	TIE Comptable 2010	TIE Comptable 2011	TIE Comptable 2012	TIE Comptable 2013	PROMIG
No familiar indústria	14	15	3	6	15	13	11.0
No familiar construcció	1	1	16	16	13	1	8.0
No familiar comerç i trans.	6	14	6	9	16	16	11.2
No familiar serveis	10	16	9	15	3	5	9.7
No familiar ERD indústria	11	4	11	8	14	12	10.0
No familiar ERD construcció	9	3	4	3	10	7	6.0
No familiar ERD comerç i trans.	4	6	1	11	12	15	8.2
No Familiar ERD serveis	7	5	12	14	2	2	7.0
Familiar indústria	11	12	5	5	8	14	9.2
Familiar construcció	2	11	10	12	1	11	7.8
Familiar comerç i trans.	3	13	7	2	4	10	6.5
Familiar serveis	15	7	2	7	5	6	7.0
Familiar ERD indústria	8	2	14	13	9	9	9.2
Familiar ERD construcció	16	9	15	4	6	3	8.8
Familiar ERD comerç i trans.	13	8	13	1	11	4	8.3
Familiar ERD serveis	5	10	8	10	7	8	8.0

	TIE Fiscal 2008	TIE Fiscal 2009	TIE Fiscal 2010	TIE Fiscal 2011	TIE Fiscal 2012	TIE Fiscal 2013	PROMIG
No familiar industria	6	3	13	9	11	2	7.3
No familiar construcció	1	2	16	16	9	1	7.5
No familiar comerç i trans.	10	16	7	1	13	11	9.7
No familiar serveis	16	15	8	14	3	8	10.7
No familiar ERD industria	4	6	14	10	8	13	9.2
No familiar ERD construcció	15	12	5	6	14	6	9.7
No familiar ERD comerç i trans.	13	10	2	3	5	10	7.2
No Familiar ERD serveis	14	1	6	15	16	7	9.8
Familiar Industria	4	14	15	7	7	3	8.3
Familiar construcció	2	11	1	2	2	5	3.8
Familiar comerç i trans.	3	7	11	11	10	9	8.5
Familiar serveis	12	8	3	4	4	12	7.2
Familiar ERD industria	9	5	12	12	6	15	9.8
Familiar ERD construcció	7	4	4	5	1	4	4.2
Familiar ERD comerç i trans.	8	13	10	13	15	16	12.5
Familiar ERD serveis	11	9	9	8	12	14	10.5

Taula 4. Rànquing d'empreses segons TIE comptable i TIE fiscal suportades al llarg del període

Els valors promig mostren que les EF acollides al règim general, suporten un major TIE comptable en tots els sectors d'activitat, així com també un major TIE fiscal en tots els sectors excepte en el de la indústria. Aquest resultat confirma que, tal i com havíem observat anteriorment, són les empreses familiars acollides al règim general, amb independència del sector d'activitat al que pertanyin, les que suporten majors tipus impositius.

Contràriament, pel que fa a les EFRD, s'observa com són aquestes les que suporten una menor TIE comptable en tots els sectors excepte en el de la indústria, i també un menor TIE fiscal en tots els sectors excepte en el de la construcció.

5. Conclusions i futures línies d'investigació

Els resultats han posat de manifest la importància d'estimar l'impost corrent o TIE fiscal, a més a més de l'impost meritat o TIE comptable, com indicador més ajustat de l'impost de beneficis que realment paguen les empreses.

Al comparar els tipus suportats, s'observa que amb caràcter general, les EF suporten uns majors tipus impositius, tant meritats com efectius, respecte a les EnF. Un resultat que en ocasions, s'ha justificat per l'aversion al risc de les empreses familiars, que les porta a adoptar una conducta fiscalment menys agressiva.

Tot i l'afirmació anterior, al distingir segons el règim fiscal al que tributen, s'observa que les EF acollides al règim general són les que suporten uns majors tipus impositius (tant TIE comptable com TIE fiscal), no obstant, no es compleix aquesta tendència quan es tracta d'EF acollides al règim ERD, on no sempre l'EF suporta majors tipus impositius. A l'incorporar el sector d'activitat a l'anàlisi, els resultats han mantingut aquesta doble tendència, consistent en una major tributació de les EF acollides al règim general, en la majoria de sectors i una menor tributació de les EFRD.

Per tant, podem concloure que en general l'EF acollida al règim general, paga més que l'EnF i tendeix a pagar menys quan és tracta d'empreses acollides al règim d'ERD. En conseqüència, els resultats posen en dubte la hipòtesi consistent en què l'EF degut a la seva aversion al risc, assumeix una conducta fiscalment menys agressiva.

Una de les principals limitacions del treball és que, si bé s'han tingut en compte variables altament influents del tipus impositiu, tals com el règim fiscal al que s'acullen les empreses o el sector d'activitat en el que operen, no s'ha considerat la influència que altres variables podien exercir sobre l'impost de societats, tals com l'endeutament, la intensitat de l'immobilitzat o el creixement de la companyia entre altres. Per aquest motiu, una ineludible línia d'investigació futura hauria de passar per una extensió del treball, quantificant els possibles efectes causats per aquestes variables, podent aïllar així l'efecte generat per la naturalesa familiar de l'empresa.

Referències

AGRAWAL, A.; NAGARAJAN, N.J. (1990). Corporate capital structure, agency costs, and ownership control: The case of all-equity firms. *The Journal of Finance*, September, 4: 1325-1331.

- ANDERSON, R.C.; DURU, A.; REEB, D.M. (2012). Investment policy in family controlled firms. *Journal of Banking and Finance*, 36(6): 1744-1758. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbankfin.2012.01.018>
- ANDERSON, R.C.; REEB, D.M. (2003). Founding-family ownership and firm performance: Evidence from the S&P 500. *The Journal of Finance*, 58(3): 1301-1328. <http://dx.doi.org/10.1111/1540-6261.00567>
- BARTON, S.L.; MATTHEWS, C.H. (1989). Small firm financing: Implications from a strategic management perspective. *Journal of Small Business Management*, January: 1-7.
- BUIJINK, W.; JANSSEN, B.; SCHOLS, Y. (2002). Evidence of the effect of domicile on corporate average effective tax rate in the European Union. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 11(2): 115-130. [http://dx.doi.org/10.1016/S1061-9518\(02\)00069-1](http://dx.doi.org/10.1016/S1061-9518(02)00069-1)
- CALVÉ, J.I.; LABATUT, G.; MOLINA, R. (2005). Variables económico-financieras que inciden sobre la presión fiscal soportada por las empresas de reducida dimensión: Efectos de la Reforma fiscal de 1995 en las empresas de la Comunidad Valenciana. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 127: 875-897.
- CASSON, M. (1999). The economics of family firms. *Scandinavian Economic History Review*, 47(1): 10-23. <http://dx.doi.org/10.1080/03585522.1999.10419802>
- CHEN, S.; CHEN, X, CHENG, T; SHELVIN, T.J. (2010). Are family firms more aggressive than non-family firms?. *Journal of Financial Economics*, 79: 145-179. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jfineco.2009.02.003>
- CROCI, E.; DOUKAS, J.A.; GONENC, H. (2011). Family control and financing decisions. *European Financial Management*, 17(5): 860-897. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-036X.2011.00631.x>
- CROMIE, S.; DUNN, B.; SPROULL, A.; CHALMERS, D. (2001). Small firms with a family focus in the Scottish Highlands and Islands. *The Irish Journal of Management*, 22(2): 45-66.
- CROMIE, S.; STEPHENSON, B.; MONTIETH, D. (1995). The management of family firms: An empirical investigation. *International Small Business Journal*, 13: 11-34. <http://dx.doi.org/10.1177/0266242695134001>
- DEVEREUX, M.; ELSCHNER, C.; ENTRES, D.; OVERESCH, M.; SCHREIBER, U.; SPENGLER, C. (2008). *Corporate effective tax rates in an enlarged European Union*. Report prepared for the European Commission.
- DURÉNDEZ, G.; GARCÍA, D. (2005). Diferències econòmico-financeres entre les empreses familiars i les no familiars. *Revista de Comptabilitat i Direcció*, 2: 243-267.

- FERNÁNDEZ, E. (2004). Los factores condicionantes de la presión fiscal empresarial española a partir de la información contable. Especial mención a las decisiones financieras. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 120: 125-159.
- FERNÁNDEZ, E.; MARTÍNEZ, A.; ÁLVAREZ, S. (2004). El tipo impositivo contable y fiscal de las sociedades españolas a lo largo de la década de los 90. *Partida Doble*, 153: 60-67.
- GALLIZO, J.L.; MORENO, J.; SÁNCHEZ, L. (2014). Which companies have better weathered the crisis, family firms or non family firms?. *Intangible Capital*, 10(4), 766-797. <http://dx.doi.org/10.3926/ic.544>
- GALVE, C.; SALAS, V. (2011). ¿Determina la propiedad familiar diferencias en las relaciones entre preferencias, comportamiento, y resultados en las empresas españolas cotizadas?. *Revista de Economía Aplicada*, 57(XIX): 5-34.
- GONZÁLEZ, M.; GUZMÁN, A.; POMBO, C.; TRUJILLO, M.A. (2013). Family firms and debt: Risk aversion versus risk of losing control. *Journal of Business Research*, 66(11): 2308-2320. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2012.03.014>
- GRAHAM, J.R.; RAEDY, J.S.; SHACKELFORD, D.A. (2012). Research in accounting for income taxes. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1): 412-434. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jacceco.2011.11.006>
- GUPTA, S.; NEWBERRY, K. (1997). Determinants of the variability in corporate effective tax rates: Evidence from longitudinal data. *Journal of Accounting and Public Policy*, 16(1): 1-34. [http://dx.doi.org/10.1016/S0278-4254\(96\)00055-5](http://dx.doi.org/10.1016/S0278-4254(96)00055-5)
- HAMILTON, R.T.; FOX, M.A. (1998). The financing preferences of smalls firm owners. *International Journal of the Economics of Business*, 6(1): 41-55. <http://dx.doi.org/10.1108/13552559810235529>
- HIEBL, M.R.W. (2013). Risk aversion in family firms: What do we really know?. *The Journal of Risk Finance*, 14(1): 49-70. <http://dx.doi.org/10.1108/15265941311288103>
- LEE, J. (2006). Family firm performance: Further evidence. *Family Business Review*, 19: 103-114. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1741-6248.2006.00060.x>
- MANDL, I. (2008). *Overview of family business relevant Issues*. Final Report. European Commission, Enterprise and Industry Directorate-General. Vienna.
- MARTÍNEZ, J. (2015). Del impuesto sobre beneficios devengado al pagado: Una valoración del cálculo del tipo impositivo efectivo. *Spanish Accounting Review*, 18(1): 68-77. <http://dx.doi.org/10.1016/j.rcsar.2014.03.006>

- McCONAUGHY, D.L.; MATTHEWS, C.H.; FIALKO, A.S. (2001). Founding family controlled firms: Performance, risk, and value. *Journal of Small Business Management*, 39 (1): 31-49. <http://dx.doi.org/10.1111/0447-2778.00004>
- MIRALLES-MARCELO, J.L.; MIRALLES-QUIRÓS, M.M.; LISBOA, I. (2014). The impact of family control on firm performance: Evidence from Portugal and Spain. *Journal of Family Business Strategy*, 5(2): 156-168. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jfbs.2014.03.002>
- MONTERREY, J.; SÁNCHEZ, A. (2010). Diferencias en agresividad fiscal entre empresas familiares y no familiares. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 49(145): 65-97.
- MUÑOZ-BULLÓN, F.; SANCHEZ-BUENO, M.J. (2011). The impact of family involvement on the R&D intensity of publicly traded firms. *Family Business Review*, 24(1): 62-70. <http://dx.doi.org/10.1177/0894486510396870>
- PLESKO, G.A. (2003). An evaluation of alternative measures of corporate tax rates. *Journal of Accounting and Economics*, 35(2): 201-226. [http://dx.doi.org/10.1016/S0165-4101\(03\)00019-3](http://dx.doi.org/10.1016/S0165-4101(03)00019-3)
- POLLAK, R.A. (1985). A transaction cost approach to families and households. *Journal of Economic Literature*, 23: 581-608.
- RAMÍREZ, A.A.; DIÉGUEZ, J.; LÓPEZ, P. (2011). Importancia del concepto de Empresa Familiar en investigación: Utilización de la base de datos SABI para su clasificación. *Revista de Empresa Familiar*, 1(1): 53-67.
- REYNOLDS, P.D. (1995). *Family firms in the start up process: Preliminary explorations*. Paper-Annual Meeting of the International Family Business program Association, Nashville, Tennessee, July.
- ROMANO, C.A.; TANEWSKI, G.A.; SMYRNIOS, K.X. (2000). Capital structure decision making: A model for family business. *Journal of Business Venturing*, 16: 285-310. [http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026\(99\)00053-1](http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026(99)00053-1)
- SHARMA, P.; CHRISMAN, J.J.; CHUA, J.H. (1997). Strategic management of the family business: Past research and future challenges. *Family Business Review*, 10(1): 1-35. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1741-6248.1997.00001.x>
- SHEVLIN, T. (1999). Research in taxation. *Accounting Horizons*, 13: 427-441. <http://dx.doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.427>
- SLEMBROD, J.B. (2007). Cheating ourselves: The economics of tax evasion. *Journal of Economic Perspectives*, 21: 25-48. <http://dx.doi.org/10.1257/jep.21.1.25>
- STICKNEY, C.P.; MCGEE, V.E. (1982). Effective corporate tax rates. The effect of size, capital intensity, leverage and other factors. *Journal of Accounting and Public Policy*, 1: 125-152. [http://dx.doi.org/10.1016/S0278-4254\(82\)80004-5](http://dx.doi.org/10.1016/S0278-4254(82)80004-5)

WESTHEAD, P.; COWLING, M. (1998). Performance contrasts between family and non-family unquoted companies in the UK. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 3(1): 30-52. <http://dx.doi.org/10.1108/13552559710170892>

ZIMMERMAN, J.L. (1983). Taxes and firm size. *Journal of Accounting and Economics*, 5(2): 119-149. [http://dx.doi.org/10.1016/0165-4101\(83\)90008-3](http://dx.doi.org/10.1016/0165-4101(83)90008-3)

Annex 1. Evolució de la TIE comptable i TIE fiscal segons sector, naturalesa de l'empresa, règim fiscal al que s'acull i sector d'activitat.

	TIE Comptable 2008	TIE Comptable 2009	TIE Comptable 2010	TIE Comptable 2011	TIE Comptable 2012	TIE Comptable 2013	PROMIG
No familiar industria	22.92%	22.42%	26.48%	27.49%	20.25%	18.74%	23.05%
No familiar construcció	30.31%	24.45%	-13.70%	5.05%	30.10%	47.47%	7.15%
No familiar comerç i trans.	19.84%	20.61%	25.43%	25.56%	20.45%	23.88%	23.81%
No familiar serveis	26.41%	27.15%	12.48%	25.15%	18.81%	22.57%	18.81%
No familiar ERD industria	23.87%	23.44%	25.96%	24.11%	26.72%	22.01%	25.60%
No familiar ERD construcció	26.02%	24.86%	27.30%	27.47%	27.34%	22.82%	27.37%
No familiar ERD comerç i trans.	21.81%	24.49%	25.03%	35.87%	26.39%	27.45%	29.10%
No Familiar ERD serveis	28.38%	27.95%	20.98%	24.09%	26.47%	23.80%	23.85%
Familiar industria	22.90%	25.09%	27.03%	27.10%	24.45%	22.01%	26.19%
Familiar construcció	23.97%	28.14%	24.00%	24.45%	24.52%	31.76%	24.32%
Familiar comerç i trans.	25.31%	27.05%	27.39%	25.55%	24.43%	29.21%	25.79%
Familiar serveis	26.11%	26.35%	26.41%	28.71%	26.25%	15.38%	27.12%
Familiar ERD industria	25.43%	25.02%	23.40%	21.88%	29.13%	23.75%	24.80%
Familiar ERD construcció	27.47%	25.90%	27.16%	17.52%	24.82%	15.14%	23.17%
Familiar ERD comerç i trans.	26.61%	24.51%	27.66%	22.65%	25.01%	19.45%	25.11%
Familiar ERD serveis	25.66%	25.76%	25.13%	25.31%	24.74%	25.81%	25.06%

	TIE Fiscal 2008	TIE Fiscal 2009	TIE Fiscal 2010	TIE Fiscal 2011	TIE Fiscal 2012	TIE Fiscal 2013	PROMIG
No familiar industria	25.95%	24.11%	23.75%	21.11%	29.58%	31.50%	26.00%
No familiar construcció	28.14%	24.36%	-22.18%	-9.16%	30.63%	42.61%	15.73%
No familiar comerç i trans.	17.34%	23.10%	26.60%	24.32%	16.78%	28.01%	22.69%
No familiar serveis	22.27%	28.41%	19.80%	23.81%	17.44%	18.59%	21.72%
No familiar ERD industria	15.61%	25.00%	23.70%	20.76%	26.88%	33.18%	24.19%
No familiar ERD construcció	24.10%	20.98%	24.38%	24.99%	23.21%	22.17%	23.30%
No familiar ERD comerç i trans.	19.20%	27.90%	24.79%	29.63%	26.00%	23.78%	25.22%
No Familiar ERD serveis	22.73%	12.26%	19.07%	24.44%	32.13%	23.36%	22.33%
Familiar Industria	24.72%	25.07%	24.14%	19.21%	21.38%	33.18%	24.62%
Familiar construcció	24.29%	28.47%	26.28%	31.16%	25.04%	41.31%	29.42%
Familiar comerç i trans.	19.70%	24.33%	22.89%	22.17%	26.66%	37.04%	25.47%
Familiar serveis	17.19%	27.90%	24.55%	28.72%	26.59%	25.86%	25.14%
Familiar ERD industria	13.38%	27.69%	20.50%	21.61%	28.23%	28.15%	23.26%
Familiar ERD construcció	24.44%	31.70%	24.47%	26.66%	28.26%	28.93%	27.41%
Familiar ERD comerç i trans.	6.77%	20.29%	19.96%	22.60%	21.88%	28.37%	19.98%
Familiar ERD serveis	13.95%	23.85%	23.86%	23.68%	26.08%	26.08%	22.92%

Intangible Capital, 2016 (www.intangiblecapital.org)



El artículo está con Reconocimiento-NoComercial 3.0 de Creative Commons. Puede copiarlo, distribuirlo y comunicarlo públicamente siempre que cite a su autor y a Intangible Capital. No lo utilice para fines comerciales. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/3.0/es/>