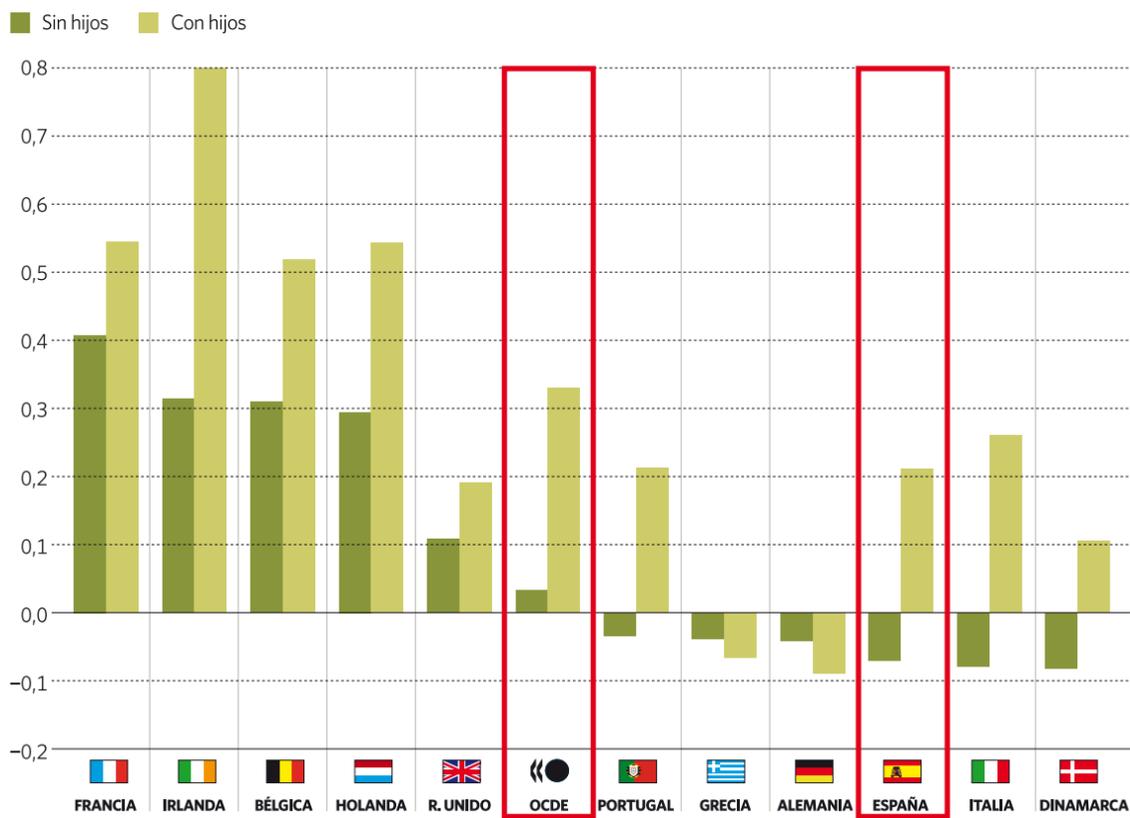


Normas & Tributos

Parejas casadas con una sola fuente de ingresos

Variación en porcentaje de los ingresos sobre el PIB en 2011



Fuente: OCDE.

elEconomista

El aumento de la fiscalidad se centra en las rentas más bajas

El aumento de tipos en el IRPF, la retirada de deducciones y exenciones y los cambios en cotizaciones sociales, las causas

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

El patrón de aumento de los tipos en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y sobre las cotizaciones sociales se centró en 2012 en los niveles de menor tipo de renta, mientras que los menores incrementos afectan a los niveles con mayores ingresos.

Así ocurre en la mayoría de los 34 países de la OCDE, según las conclusiones de un informe publicado por este organismo, titulado *Renta personal media, tasa de impuestos y presión fiscal: la progresión en los países de la OCDE*.

Los aumentos fueron mayores en Holanda, Polonia y la República Eslovaca (principalmente debido a mayores tasas y otros cambios en la contribución de la Seguridad Social del empleador), así como en España y Australia (debido al aumento de los tipos nominales).

Los aumentos de la carga fiscal en España (+1,4 por ciento) y Australia (+0,6) se debieron a mayores tipos en el IRPF y a la introducción de medidas temporales adicionales para lograr más recaudación para paliar los efectos de la crisis.

Estos datos muestran que en todos los países de la OCDE el promedio de impuestos y la carga de la seguridad social en los ingresos la-

borales aumentaron un 0,1 de punto porcentual, hasta situarse en una media del 35,6 por ciento en 2012.

El año pasado se registraron alzas de los tipos medios en 19 de los 34 países, cayeron en 14 y se mantuvo sin cambios en uno.

Es necesario tener en cuenta que estos aumentos llegan tras los incrementos sustanciales que ya se

produjeron en 2011. Así, desde 2010, la carga tributaria se ha incrementado en 26 países de la OCDE y ha caído en siete, revirtiendo parcialmente la reducción entre 2007 y 2010.

Cambio en la imposición

En los últimos dos años, las cargas impositivas han crecido en 23 de los 34 países, en gran parte debido a una mayor proporción de los ingresos sujetos al IRPF como consecuencia de la desaparición de deducciones, exenciones y créditos fiscales. En 2012, sólo seis países tenían tasas más altas para el impuesto vigente para los trabajadores con ingresos medios que en 2010.

Las mayores cargas medias fiscales para los trabajadores sin hijos que ganan el salario promedio en el país se observaron en Bélgica (56 por ciento), Francia (50,2 por ciento), Alemania (49,7 por ciento) y Hungría (49,4 por ciento). El más bajo se encontraban en Chile (7 por ciento), Nueva Zelanda (16,4 por ciento) y México (19 por ciento).

La carga fiscal media para el salario promedio aumentó en 0,5 puntos porcentuales en 2011 y en 0,1 puntos en 2012 para llegar a 35,6 por ciento. Estos crecimientos venían de una bajada desde el 36,1 hasta el 35 por ciento entre 2007 y 2010.

Presión fiscal a las familias con hijos y sin ellos

El promedio de la OCDE con respecto a la progresión de la fiscalidad con respecto al PIB para familias con niños, resulta más elevado para los hogares con menores ingresos que para los de ingresos elevados. En todos los países de la OCDE con excepción de México y Chile, la presión fiscal para las familias con niños es menor que el de personas solteras sin ellos. Las diferencias más grandes se dan en la República Checa, Luxemburgo, Alemania, Hungría, Irlanda, Nueva Zelanda y Eslovenia.

Las empresas se quejan de que las controversias de tecnología son caras

Una encuesta de la Ompi revela que estos procedimientos son excesivamente largos

X. G. P. MADRID.

En una encuesta de internacional realizada por el Centro de Arbitraje y Mediación de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (Ompi) sobre la solución de controversias en el ámbito de las transacciones de tecnología se revela que menos del 2 por ciento de los acuerdos de tecnología dan lugar a procedimientos convencionales de solución de controversias, pero que esos procesos son por lo general onerosos y consumen mucho tiempo.

Los encuestados, más de 400 procedentes de 60 países, señalan los costos, seguidos estrechamente de los plazos, como prioridad principal al negociar las cláusulas de los procedimientos de solución de controversias. Otro de los aspectos considerados entre los usuarios de procedimientos judiciales y cláusulas de arbitraje es el de la aplicabilidad. A cierta distancia figuran factores como la calidad de los resultados, el foro neutral, la confidencialidad y el deseo de lograr una solución.

No obstante, las empresas indican que emplean más tiempo e incurrir en costos bastante más elevados en los litigios judiciales que en el arbitraje y la mediación. Los litigios judiciales en las jurisdicciones nacionales duran como media tres años y los de las jurisdicciones de otros países 3,5 años.

Las costas de los litigios judiciales resueltos en las jurisdicciones nacionales ascienden a una media de 475.000 dólares y en el caso de los litigios ventilados ante tribunales de otros países supe-

ran los 850.000 dólares. Por otra parte, los procedimientos de mediación duran una media de ocho meses, y el 91 por ciento de los encuestados señala que los costos de la mediación no superan habitualmente los 100.000 dólares. Los procedimientos de arbitraje duran algo más de un año de media y conllevan unos costos medios de 400.000 dólares.

Más del 90 por ciento de las respuestas reconocen haber concertado acuerdos con partes de otras jurisdicciones, y más de la cuarta parte de ellos indica que cerca del 60 por ciento de sus acuerdos tienen que ver con partes de otras jurisdicciones. En el ámbito de las patentes el 80 por ciento de los encuestados ha concluido acuerdos con partes de otras jurisdicciones sobre tecnología patentada en al menos dos países.

Principales causas

Del 2 por ciento de los acuerdos de tecnología que dio lugar a procedimientos de solución de controversias, éstas surgieron con mayor frecuencia en relación con las licencias (25 por ciento de los encuestados), seguidas de los acuerdos de investigación y desarrollo (18), los de no divulgación (16), los de conciliación (15), las cesiones (13) y los acuerdos de fusiones y adquisiciones (13 por ciento).

En las controversias contractuales y no contractuales, las cuestiones relativas a patentes tienen una frecuencia de casi el doble de las relativas al derecho de autor o conocimientos técnicos.

El mecanismo utilizado más usado para solucionar controversias es el de los litigios judiciales en la jurisdicción nacional de los encuestados, seguido de los litigios judiciales en las jurisdicciones de otros países, y a continuación figuran los mecanismos de solución extrajudicial de controversias.

Abierta una consulta pública sobre las fusiones en la UE

L. S. MADRID.

La Comisión Europea ha puesto en marcha una consulta pública sobre una propuesta para simplificar ciertos procedimientos para la notificación de las fusiones de empresas, en virtud del Reglamento sobre operaciones de concentración. Según la Comisión, esta propuesta tiene como objetivo hacer que el control de concentra-

ciones de la UE sea beneficioso para las empresas, reduciendo la burocracia y simplificando los procedimientos.

Los cambios propuestos podrían permitir que hasta un 70 por ciento de todas las concentraciones notificadas tengan derecho a examen en virtud del procedimiento simplificado de la Comisión, es decir, aproximadamente un 10 por ciento más que hoy en día.