

TESIS DOCTORAL

2019

**LA DIMENSIÓN ECONÓMICA DE LA
RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA.
UNA APROXIMACIÓN DESDE LA FISCALIDAD**

EVA PARDO HERRASTI

**PROGRAMA DE DOCTORADO EN ECONOMÍA Y
EMPRESA**

DIRECTORA: DRA. MARTA DE LA CUESTA GONZÁLEZ

Citar como: Pardo, E. (2019). *La dimensión económica de la Responsabilidad Social Corporativa. Una aproximación desde la fiscalidad*. UNED-Universidad Nacional de Educación a Distancia, España.



Reconocimiento – No Comercial – Sin Obra Derivada (by-nc-nd):

No se permite un uso comercial de la obra original ni la generación de obras derivadas.

A mi madre.

*El que lee poco solo puede sentirse un poco ignorante. Hay que
leer mucho para sentirse ignorante del todo.*

(Escrito por Neorrabioso en las calles de Madrid)

El proceso de elaboración de esta tesis ha ocupado un espacio muy importante en mi vida durante los últimos años y ha dejado una huella que siempre me acompañará. Me ha abierto las puertas a un mundo de conocimiento en el que todavía me queda mucho por descubrir, probablemente más de lo que pueda imaginar. Más allá de lo que se refleja en estas páginas, este proceso también me ha ayudado a dar forma y contenido a esa parte del mundo que me rodea, permitiéndome vivir experiencias y conocer a personas que son parte de mí y de lo que soy.

Todo ello se lo debo, sobre todo, a dos personas de una enorme generosidad y espíritu de superación que son un referente en cada faceta de mi vida: a mi madre, Marisa Pardo, que me lo ha dado todo (y más) y a mi “madre académica”, la Dra. Marta de la Cuesta González, que guía mis pasos en el mundo de la investigación con un apoyo que va mucho más allá de lo académico.

Asimismo, quiero mostrar mi agradecimiento a todas las personas del ámbito académico que, con sus contribuciones, han ayudado a construir esta tesis doctoral. Merecen una mención especial el Dr. Fernando Pampillón, el Dr. Juan Diego Paredes-Gázquez, la Dra. Beatriz Fernández-Olit, el Dr. Nicolás García-Torea, Orencio Vázquez Oteo, el Dr. José Miguel Rodríguez Fernández y la Dra. Carmen Valor. También han sido muy importantes las palabras de apoyo y consejos de aquellas que, probablemente sin ser conscientes, me habéis dado confianza en este proceso como Victoria Fernández de Tejada, la Dra. Cristina Ruza Paz-Curbera y la Dra. Antonia Lopo López. Gracias también a quienes han enriquecido, en muchos casos de forma anónima, el contenido de esta tesis con sus valiosos comentarios en congresos, revisión de publicaciones y participando en las entrevistas, cuestionarios y proyectos que la han hecho posible.

Por supuesto, una parte muy especial de estos agradecimientos es para “mi núcleo duro”, los que me apoyáis incondicionalmente en cada aspecto y momento de mi vida y entre los que estáis: Alex, Alberto, Ana, Andressa, Ángel, Bea, Ester, Esther, Fer y Fer, Ili, Luis, Mariana, Niels, Pame, Rafa, Salva, Susana, Sé que estas breves palabras no son capaces de transmitir todo lo que siento pero ya me conocéis: continuaré en persona.

Sin vosotros hubiese sido imposible. Muchas gracias a todos.

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL.....	i
SIGLAS Y ACRÓNIMOS	iv
ÍNDICE DE TABLAS, GRÁFICOS Y FIGURAS	v
Tablas	v
Gráficos	vi
Figuras	vi
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Contextualización y justificación	1
1.2. Objetivos de la tesis.....	3
1.3. Enfoque metodológico	5
1.4. Estructura y planteamiento de la tesis.....	6
1.5. Aportaciones y difusión de resultados	8
CAPÍTULO 2. ASPECTOS CLAVE EN LA RSC: CONCEPTO, TEORÍAS, DIMENSIONES Y RENDICIÓN DE CUENTAS	11
2.1. Introducción.....	11
2.2. Aproximación conceptual a la RSC	11
2.3. Principales enfoques teóricos.....	13
Teoría de la agencia	14
Teoría de los grupos de interés (teoría stakeholder)	16
Teoría institucional	19
Teoría de los recursos y las capacidades	20
2.4. Dimensiones de la RSC.....	21
2.5. Transparencia y rendición de cuentas.....	25
2.6. Conclusiones	27
CAPÍTULO 3. IDENTIFICACIÓN DE ASPECTOS MATERIALES EN LA DIMENSIÓN ECONÓMICA DE LA RSC*	31
3.1. Introducción.....	31
3.2. Contribuciones desde la medición del empeño social	32
3.3. Metodología	34
3.4. Resultados.....	38
3.5. Conclusiones	44

CAPÍTULO 4. ACCIONISTAS E INVERSORES ANTE LA RESPONSABILIDAD FISCAL CORPORATIVA*	47
4.1. Resumen	47
4.2. Introduction	48
4.3. A new approach to corporate taxation: Corporate Tax Responsibility	49
Shareholders and corporate tax responsibility	51
4.4. Methodology	56
4.5. Results and conclusions	57
CAPÍTULO 5. UNA APROXIMACIÓN MULTIACTOR A LA RESPONSABILIDAD FISCAL CORPORATIVA. CONCEPTO E INDICADORES*	61
5.1. Resumen	61
5.2. Introduction	62
5.3. Literature review	66
Corporate tax responsibility: Academic contributions and implications	68
Main initiatives on corporate tax disclosure	70
5.4. Research method	72
5.5. Results and discussion	76
Corporate tax responsibility	76
Tax transparency and tax-related indicators	81
5.6. Main conclusions and future lines of research	85
CAPÍTULO 6. ANÁLISIS DESDE UNA PERSPECTIVA DE RSC DE LA MATERIALIDAD DE LA INFORMACIÓN FISCAL PUBLICADA POR LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS*	91
6.1. Introducción	91
6.2. Responsabilidad fiscal corporativa y transparencia fiscal	93
6.3. Metodología	98
Muestra y documentos de análisis	99
Método de análisis	100
6.4. Transparencia fiscal de las empresas españolas. Resultados	104
Análisis de indicadores	104
Análisis por sector	110
Discusión	115
6.5. Conclusiones	116
CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES, LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN	121
7.1. Consideraciones generales	121

7.2. Respuesta a los objetivos principales de investigación.....	123
Objetivo 1. Identificar qué temática es la más relevante (material) en la dimensión económica.....	124
Objetivo 2. Identificar qué se entiende por RFC y qué aspectos son materiales para empresas y grupos de interés	124
Objetivo 3. Analizar en qué medida las empresas españolas rinden cuentas a sus grupos de interés sobre su responsabilidad fiscal corporativa.	125
7.3. Otras contribuciones en el ámbito de la RSC	126
Contribuciones conceptuales y teóricas.....	126
Contribuciones para la rendición de cuentas.....	128
7.4. Implicaciones, limitaciones y futuras líneas de investigación	129
BIBLIOGRAFÍA	133

SIGLAS Y ACRÓNIMOS

AHP: Procesos de análisis jerárquicos, por sus siglas en inglés

ASG: Ambiental, Social y de Gobierno corporativo

BEPS: Erosión de la base imponible y traslado de beneficios, por sus siglas en inglés.

CERSE: Consejo Estatal de Responsabilidad Social de las Empresas

CFP: Desempeño financiero, por sus siglas en inglés

CSP: Desempeño social, por sus siglas en inglés

CSR: Responsabilidad social corporativa, por sus siglas en inglés

CTR: Responsabilidad fiscal corporativa, por sus siglas en inglés

DDHH: Derechos Humanos

EMN: Empresas Multinacionales

GRI: Global Reporting Initiative

ISR: Inversión Socialmente Responsable

LTJ: Jurisdicciones con ventajas fiscales especiales, por sus siglas en inglés

NBS: entornos nacionales de negocios, por sus siglas en inglés

NRBV: teoría de los recursos y capacidades ambientales, por sus siglas en inglés

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

OECD: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, por su siglas en inglés

PRI: Principios de Inversión Responsable de Naciones Unidas

RBT: Teoría de los recursos y las capacidades, por sus siglas en inglés

RFC: Responsabilidad Fiscal Corporativa

RRHH: Recursos Humanos

RSC: Responsabilidad Social Corporativa

SRI: Inversión Socialmente Responsable, por sus siglas en inglés

ÍNDICE DE TABLAS, GRÁFICOS Y FIGURAS

Tablas

Tabla 2.1. Principales teorías para el estudio de la RSC	18
Tabla 2.2. Diferentes aproximaciones a las dimensiones de la RSC	22
Tabla 3.1. Principales fuentes y metodologías para la medición de la CSP	33
Tabla 3.2. Representantes de empresas e instituciones que constituyen la muestra	37
Tabla 3.3. Agrupación en dimensiones de los principales indicadores de RSC recogidos a nivel nacional e internacional (número y % de indicadores)	39
Tabla 3.4. Agrupación en dimensiones de los indicadores de RSC en función de la valoración realizada por parte de expertos (número de indicadores)	39
Tabla 3.5. Agrupación en dimensiones de los indicadores de RSC en función de la valoración realizada por parte de expertos (% de indicadores)	40
Tabla 3.6. Agrupación en dimensiones de los indicadores de RSC preidentificados en función de la valoración realizada por empresas y grupos de interés (número y % de indicadores)	40
Tabla 3.7. Indicadores materiales para empresas y grupos de interés	44
Tabla 4.1. PRI proposed steps on how to engage companies on tax-related topics	54
Tabla 4.2. Importance of corporate tax responsibility in investing criteria.....	57
Tabla 4.3. Reasons for including corporate tax responsibility as an investment criterion	58
Tabla 4.4. Best SRI strategy for incorporating taxation criteria in investment decisions.....	58
Tabla 5.1. Profile of the interviewees	74
Tabla 5.2. CTR disclosure indicators.....	86
Tabla 6.1. Composición del IBEX 35 a 31 de diciembre de 2015. Agrupación por sector.....	99
Tabla 6.2. Indicadores clave en la información fiscal desde una visión de RSC .	102
Tabla 6.3. Análisis de la información fiscal publicada por las empresas del IBEX-35. Ejercicio 2015. N.º de empresas que informan.	106
Tabla 6.4. Indicadores sobre impuestos e incentivos publicados.	110

Gráficos

Gráfico 3.1. Resultados de valoración de dimensiones.....	43
Gráfico 3.2. Resultados de valoración de subdimensiones de la dimensión Social	43
Gráfico 6.1. Información fiscal sobre política y estrategia	105
Gráfico 6.2. Información fiscal sobre paraísos y nichos fiscales.....	107
Gráfico 6.3. Información fiscal sobre impuestos e incentivos.....	107
Gráfico 6.4. Información fiscal sobre relación con administraciones tributarias.	108
Gráfico 6.5. Información fiscal sobre operativa.	108
Gráfico 6.6. Información fiscal en el sector servicios de consumo (% de empresas).	112
Gráfico 6.7. Información fiscal en el sector servicios financieros (% de empresas).	112
Gráfico 6.8. Información fiscal en el sector materiales básicos (% de empresas).	113
Gráfico 6.9. Información fiscal en el sector petróleo y energía (% de empresas).	113
Gráfico 6.10. Información fiscal en el sector bienes de consumo (% de empresas).	114
Gráfico 6.11. Información fiscal en el sector TIC (% de empresas).	114

Figuras

Figura 1.1. Estructura de la tesis.....	7
Figura 2.1. Generación de riqueza en la dimensión económica.....	24
Figura 5.1. Nodos used in codification of the interviews	76

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

1.1. Contextualización y justificación

Desde finales del siglo XX la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) se ha consolidado como uno de los paradigmas clave en el ámbito de la gestión empresarial (Aguinis & Glavas, 2012; Carroll, 1999; Frynas & Yamahaki, 2016). Previamente, el enfoque predominante se regía por un modelo monoagencia (o financiero) según el cual la responsabilidad de la empresa se limitaba a generar valor financiero para sus accionistas. Bajo este enfoque, la dirección de la empresa debía tratar de maximizar el valor de la acción o el dividendo de los accionistas, sin prestar especial atención a las prácticas empleadas y a los impactos negativos que pudiese generar el negocio sobre el medio ambiente o la sociedad más allá de lo exigido por ley.

Frente a esta visión, la RSC promulga que la gestión empresarial debe tener en cuenta todos los impactos que se generan a los diferentes grupos de interés (o *stakeholders*) de una compañía y las demandas de estos grupos de interés hacia la empresa (Aguinis & Glavas, 2012; European Commission, 2011). El concepto de *stakeholder* engloba a todas aquellas personas o grupos que pueden afectar o ser afectados por las actividades empresariales (Freeman, 1984), lo que abarca tanto a accionistas como a empleados, clientes, proveedores, sociedad civil, gobiernos, medio ambiente, etc. Todo ello implica que la empresa no solo debe gestionar la dimensión económica, sino también las dimensiones ambiental, social y de gobierno corporativo (ASG), así como la rendición de cuentas de dicha gestión ante todos sus grupos de interés.

Debido a la falta de consenso en el concepto RSC y sobre todo a sus implicaciones, es importante resaltar que esta tesis se basa en una aproximación a la RSC asociada a la integración de los impactos ASG en la gestión empresarial. Aproximación derivada de las definiciones realizadas por la Unión Europea (i.e., “la responsabilidad de las empresas por su impacto en la sociedad”) y por académicos como Aguinis en 2011 (p. 855), según la cual la RSC consiste en “las acciones y políticas empresariales en un contexto específico que tienen en cuenta las expectativas de sus grupos de interés y el enfoque de la triple cuenta de resultados sobre su desempeño económico, social y medioambiental”.

Entre todas las aproximaciones teóricas existentes para el estudio de la RSC, esta tesis sigue el enfoque de la teoría *stakeholder*. Las implicaciones que esta aproximación teórica tiene en el enfoque utilizado son, fundamentalmente, que: (i) las prácticas de gestión socialmente responsable consisten en la integración de las demandas de todos los grupos de interés dentro de la operativa y la estrategia empresarial y (ii) las empresas deben rendir cuentas a todos sus grupos de interés a través de informes públicos sobre

su gestión y los impactos generados. No obstante, debido al alto grado de complementariedad entre las diferentes teorías de la RSC (Frynas & Yamahaki, 2016), se han tenido en cuenta contribuciones procedentes de otras teorías, fundamentalmente de la teoría de la agencia y la teoría institucional.

La transparencia y la divulgación pública de información son objeto de especial atención en los capítulos que componen esta tesis ya que son fundamentales en esta forma de entender la gestión empresarial. Bajo el modelo financiero tradicional de empresa la transparencia permite disminuir el problema de agencia entre accionistas y gestores. Para mitigar los problemas derivados de la asimetría de información entre principal y agente las empresas deben cumplir con las exigencias legales de hacer pública información contable que permita a los accionistas conocer el valor de la compañía. Bajo una perspectiva de RSC la obligación de informar es más amplia tanto en su alcance como en sus destinatarios. Así, además de la información financiera, la empresa debe publicar información relativa a los riesgos extrafinancieros (ambientales, sociales y de buen gobierno) e impactos que genera su actividad sobre sus diversos grupos de interés, no solo los accionistas. Los estudios realizados desde los diferentes enfoques teóricos mencionados en el párrafo anterior muestran que, con ello, la empresa no solo puede cumplir con la rendición de cuentas intrínseca a las RSC, sino que también puede ser un instrumento que le permita obtener o mantener la legitimidad social e institucional en los contextos en los que opera; siempre que esa mayor transparencia no se utilice solo como herramienta para mejorar la imagen, sino que responda a una serie de principios en cuanto a su identificación, publicación y verificación.

Como veremos en esta tesis, en las últimas décadas se han producido grandes avances en el análisis e implementación de prácticas de RSC tanto desde el ámbito académico como no académico. Desde el punto de vista académico se ha pasado de considerar que el objetivo de una gestión empresarial responsable es adaptarse a los valores de la sociedad a considerar que debe generar valor sostenible para los diversos grupos de interés. Desde punto de vista empresarial las preocupaciones han ido evolucionando desde aspectos filantrópicos hasta cuestiones relacionadas con el cambio climático o los derechos humanos.

Destacan especialmente las contribuciones realizadas durante estos años en la gestión y análisis de las tres dimensiones ambiental, social y de gobierno corporativo a las que la RSC otorga una mayor visibilidad. Sin embargo, pese a su importancia, la dimensión económica de la RSC es la menos tratada desde la perspectiva tanto de la gestión como de la transparencia.

En esta tesis, entendemos que la dimensión económica debe ir más allá del valor contable o de mercado creado para el accionista y orientarse a una generación de riqueza total para los diversos grupos de interés que se redistribuya de forma equilibrada entre ellos sin detraer valor de unos a favor de otros. Es decir, el objetivo de la empresa debe centrarse no en maximizar el valor de la acción o la rentabilidad para el accionista sino en generar riqueza para todos los agentes (*stakeholders*) que participan de ella: accionistas, trabajadores, acreedores, proveedores, incluida la sociedad vía impuestos.

Es, precisamente, esta contribución económica hacia la sociedad la que está atrayendo cada vez una mayor atención por parte de la sociedad y los gobiernos debido, entre otras cosas al impacto que la última crisis financiera global está teniendo en las condiciones salariales de los trabajadores o en el deterioro de las finanzas públicas, ya sea por la disminución generalizada en los ingresos públicos recaudados o por el enorme esfuerzo económico que los gobiernos han tenido que hacer para evitar el colapso del sistema financiero o con medidas anticíclicas que impulsasen la recuperación económica (Hemmelgarn y Nicodeme, 2012). A modo de ejemplo, solo en la Unión Europea (UE) se requirió a los países miembros el desembolso de más de 1.500 millones de euros entre octubre de 2008 y mayo de 2010 para financiar medidas de rescate. En este contexto, los recientes escándalos fiscales en el ámbito empresarial revelados por los medios de comunicación y las ONG también han ayudado a aumentar las demandas públicas hacia una mayor responsabilidad económica de las empresas con la sociedad.

Llegados a este punto nos planteamos las siguientes preguntas de investigación: ¿qué importancia tiene la dimensión económica dentro de la RSC y cómo debe abordarse su estudio? y ¿qué aspectos de esta dimensión son más relevantes en estos momentos y cómo debe rendir cuentas la empresa sobre ellos?

Esta tesis se centra, por tanto, en el estudio de la dimensión económica de la RSC debido a que (i) es la menos tratada en la literatura de RSC; y (ii) al creciente interés que ha generado esta dimensión entre los grupos de interés como resultado de la crisis financiera global iniciada en 2008.

1.2. Objetivos de la tesis

La diversidad de aspectos que componen cada dimensión de la RSC, la complejidad inherente a cada uno de ellos y las diferentes prioridades que les otorgan empresas y grupos de interés, hacen necesario que, siguiendo a Bundy, Shropshire & Buchholtz (2013), busquemos la respuesta en un aspecto concreto dentro la dimensión económica. Además, es necesario que tengamos en cuenta las opiniones tanto de las empresas como de sus grupos de interés en un momento y contexto específico (Okoye, 2009). Por lo tanto, debemos iniciar nuestra investigación identificando cuál es la

temática más relevante (material) dentro de la dimensión económica para, posteriormente, identificar las implicaciones asociadas a una gestión socialmente responsable de la misma y los aspectos específicos que la componen. De ese análisis se desprenderá que el aspecto que resulta clave para empresas y grupos de interés españoles es la responsabilidad fiscal corporativa.

Dado que la aproximación a la RSC está influenciada por las prioridades existentes en el contexto socioeconómico y para el tipo de actor desde el que se abordan (Carroll, 1999; Latapi Agudelo, Jóhannsdóttir & Davídsdóttir, 2019; Okoye, 2009), consideramos importante centrar nuestro estudio empírico en el caso español. España, además de haber sufrido de forma importante las secuelas de la crisis en sus finanzas públicas, forma parte de la UE y de la OCDE y es de los primeros países en implementar exigencias legales más estrictas en la transparencia fiscal de las empresas hacia las administraciones tributarias, como las impulsadas por la OCDE y el G-20 a través del proyecto BEPS¹ (*Base Erosion and Profit Shifting*, en castellano: erosión de la base imponible y traslado de beneficios). Por ello queremos valorar si las empresas españolas están preparadas para ese compromiso y si existe información pública que permita evaluar los impactos generados por las empresas en este aspecto identificado como material dentro de la dimensión económica (i.e., la fiscalidad).

Todo lo anterior hace que esta tesis se centre en los siguientes objetivos:

Objetivo 1. Identificar qué temática es la más relevante (material) en la dimensión económica.

Objetivo 2. Identificar qué se entiende por Responsabilidad fiscal corporativa (RFC) y qué aspectos fiscales son materiales para empresas y grupos de interés.

Objetivo 3. Analizar en qué medida las empresas españolas rinden cuentas a sus grupos de interés sobre su responsabilidad fiscal corporativa.

Para poder dar respuesta a los objetivos planteados, la tesis parte de un marco conceptual general asentado en la RSC y en la importancia de la transparencia dentro de la RSC. Las implicaciones derivadas de este marco conceptual para la elaboración de la tesis se desarrollan con detalle en el capítulo 2.

¹ BEPS es un proyecto impulsado por la OCDE y el G-20 que ha conseguido unir a más de 100 países, instituciones, y grupos de interés, con el objeto de frenar las prácticas fiscales agresivas de las empresas y, con ello, disminuir sus efectos negativos. Para más información puede consultarse: www.oecd.org/ctp/beps/.

1.3. Enfoque metodológico

Para la elaboración de la presente tesis doctoral partimos, en primer lugar, de la alta interrelación que existe en el ámbito de la investigación empresarial entre la teoría y la práctica y del importante papel que desempeña la conceptualización en esta relación, en la medida en la que “los conceptos son esenciales para la práctica y [...] los conceptos constituyen teorías de la práctica” (Llewelyn, 2003, p. 672).

El enfoque metodológico viene determinado, fundamentalmente, por: (i) el marco conceptual referente a la RSC que se introduce al principio de este capítulo y se desarrolla en el capítulo 2; y (ii) por el escaso tratamiento que hasta la fecha se ha hecho sobre la gestión de la dimensión económica corporativa desde una perspectiva que refleje los impactos generados sobre todos los grupos de interés de la empresa.

Como resultado de todo lo anterior, en nuestra investigación combinamos el análisis teórico (capítulo 2) con el empírico (capítulos 3, 4, 5 y 6) y, ante la ausencia de una definición que delimite su alcance e implicaciones, destinamos específicamente el capítulo 5 a la conceptualización del término “responsabilidad fiscal corporativa”. Los análisis teóricos que mostramos en los próximos capítulos se han basado en revisiones sistemáticas de la literatura que nos ha permitido centrarnos en aquellas publicaciones con una mayor relevancia en el ámbito académico dentro de las temáticas analizadas. Por su parte, los detalles metodológicos concretos para cada caso empírico se detallan en los capítulos 3, 4, 5 y 6.

Siguiendo el enfoque *stakeholder* de la RSC, nuestra aproximación metodológica se orienta a utilizar métodos que nos permitan tener en cuenta en nuestros análisis la opinión de la empresa y de sus diversos grupos de interés. Enfoque que refuerzan académicos como Llewelyn (2003), Mouzelis (1995) y Sayer (1992), quienes han puesto en evidencia la importancia de realizar los estudios relacionados con la gestión empresarial y la rendición de cuentas bajo un enfoque que incluya la opinión directa de los actores relacionados con la temática analizada. Las técnicas más adecuadas para lograr todo ello son las utilizadas en los análisis cualitativos como puede ser las entrevistas, algo especialmente relevante en aquellos casos en los que se aborden nuevos conceptos o temáticas (Llewelyn, 2003).

Por lo tanto, en buena parte de este trabajo nos basamos en análisis exploratorios en los que se incluyen las visiones de empresas y grupos de interés. Como herramienta base para la obtención de respuestas utilizamos entrevistas semiestructuradas a las que ha respondido representantes de: inversores y accionistas, sociedad civil, instituciones públicas, académicos, especialistas externos y miembros de los equipos de gestión, todos ellos vinculados a las temáticas analizadas. Para cada objetivo definimos de forma específica: las preguntas a realizar, los actores con mayor

grado de vinculación a la temática, así como herramientas complementarias que faciliten la obtención de respuestas y el tratamiento de los resultados.

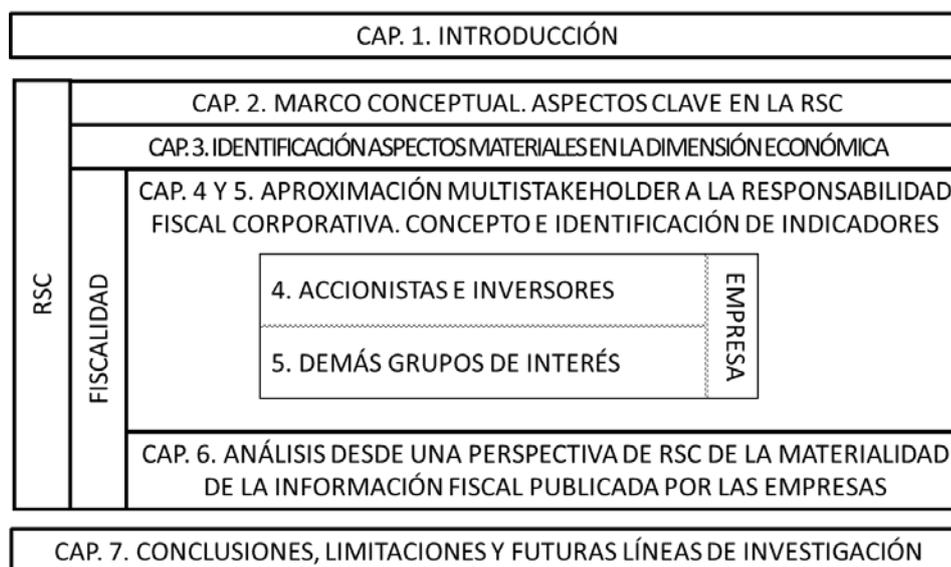
Finalmente, la aplicación al caso español se realiza mediante un análisis de contenido temático en el que se valora en qué medida los informes publicados en el ejercicio 2015 por las empresas cotizadas españolas incluían la información fiscal corporativa identificada como material en entrevistas mencionadas en el párrafo anterior. Este tipo de análisis han sido realizados en numerosos estudios sobre transparencia en el ámbito de la RSC (Fifka, 2013; Hernández-Madrigal, Blanco-Dopico, & Aibar-Guzmán, 2012; Moneva & Llena, 2000; Reverte, 2009; entre otros) ya que permite la identificación de toda aquella información que no solo se refleja en el texto del documento, sino también en gráficos y tablas, que son elementos frecuentemente utilizados para proporcionar información cuantitativa (Unerman, 2000).

Conscientes de los sesgos de interpretación subjetiva inherentes a las técnicas de análisis cualitativo, en los análisis realizados hemos implementado diversas medidas y herramientas orientadas a minimizar cualquier posible sesgo que afectase a los resultados obtenidos. Entre ellas, cabe desatacar el uso de herramientas que ayudan a sistematizar la obtención y análisis de información como pueden ser el uso de la herramienta *ExpertChoice* en las entrevistas realizadas para la identificación de la temática más relevante en la dimensión económica; el uso del software NVivo en el análisis de contenido de las entrevistas realizadas sobre el concepto, alcance y definición del término “responsabilidad fiscal corporativa”; la triangulación de resultados; y el análisis por múltiples codificadores.

1.4. Estructura y planteamiento de la tesis

Tras el presente capítulo introductorio, la tesis se estructura de la siguiente forma que se resume en la Figura 1.1: en el capítulo 2 se desarrolla el marco conceptual sobre el que se basa la investigación, profundizando en las principales teorías que abordan la RSC y sus implicaciones para la transparencia; en los capítulos 3, 4, 5 y 6 se muestran los resultados de los análisis empíricos realizados; y en el capítulo 7 se muestran las principales conclusiones derivadas del trabajo de investigación, indicando tanto las limitaciones de los resultados alcanzados como las futuras líneas de investigación posibles.

Figura 1.1. Estructura de la tesis



Fuente: Elaboración propia

El trabajo empírico se inicia con la identificación, en el capítulo 3, de la temática con mayor relevancia en el ámbito económico desde una perspectiva de RSC tanto para la empresa como para sus grupos de interés, dando como resultado que los aspectos con mayor grado de materialidad en el contexto analizado son los aspectos fiscales. Con ello damos respuesta al primer objetivo de la tesis (i.e., identificar qué temática es la más relevante (material) en la dimensión económica) y se determina el tema a analizar en los siguientes capítulos.

Una vez identificada la fiscalidad como objeto principal del análisis, se realizó una revisión sistemática de la literatura siguiendo las recomendaciones de Massaro, Dumay & Guthrie (2016) que permitió definir el marco conceptual específico sobre el que se basa el análisis de la fiscalidad desde una perspectiva de RSC. Los resultados de esta revisión se incluyen en los capítulos 4, 5 y 6.

En los capítulos 4 y 5 profundizamos en cuáles son las demandas de los grupos de interés hacia las empresas en el ámbito fiscal, permitiendo la definición del concepto “responsabilidad fiscal corporativa”, así como la identificación de los aspectos materiales que las empresas deben gestionar y, por tanto, sobre los que deben rendir cuentas a todos sus grupos de interés. Siguiendo la separación que muestran tanto el enfoque de gestión empresarial como la literatura de RSC, realizamos este análisis en dos bloques: en el capítulo 4 mostramos la visión de inversores y accionistas, mientras que el capítulo 5 ampliamos este enfoque para incluir las opiniones del resto de grupos de interés. Todo ello nos permite dar respuesta al objetivo 2 (i.e., Identificar qué se entiende por RFC y qué aspectos fiscales son materiales para empresas y grupos de

interés incluyendo la visión de inversores y accionistas, del resto de grupos de interés y de la empresa).

En el capítulo 6 realizamos la aplicación de los resultados anteriores al caso español, analizando en qué medida las empresas españolas rinden cuentas a sus grupos de interés sobre los impactos que generan desde una perspectiva de RSC en un ámbito específico de la dimensión económica. Para ello se valora la inclusión (o no) en los informes públicos de las empresas del IBEX-35 de la información relativa a los aspectos identificados como materiales en el capítulo 5.

Las conclusiones de la tesis doctoral se consolidan en el capítulo 7 final, dando respuesta a las preguntas de investigación planteadas en el apartado 1.2. e incluyendo, además, otros resultados obtenidos que consideramos de especial relevancia desde el punto de vista académico y empírico. También se incorporan las limitaciones a las que están sujetas nuestros resultados y una propuesta de futuras líneas de investigación.

Para facilitar la difusión de los resultados obtenidos durante la elaboración de la presente tesis doctoral, cada capítulo (salvo el segundo) corresponde a un artículo ya publicado o en vías de publicación en los que se han incluido las principales aportaciones teóricas vinculadas a cada caso de estudio que, en algunos casos, son compartidas. Dado que dos de los capítulos están en inglés, se ha incluido al principio de los mismos un breve resumen en español.

1.5. Aportaciones y difusión de resultados

El proceso de elaboración de la presente tesis doctoral se ha visto enriquecido por la participación de la doctoranda en diversos proyectos y contratos de investigación vinculados con las líneas de investigación desarrolladas en los siguientes capítulos. Estos proyectos y sus principales aportaciones a esta tesis son:

- Propuesta de indicadores básicos de *reporting* de RSC para las empresas españolas a partir de un análisis de materialidad. Financiado por el Ministerio de Trabajo e Inmigración (F10289). Año 2010 – Facilitó la realización de las entrevistas en profundidad y el uso de la herramienta *ExpertChoice* que se muestran en el capítulo 3.
- Fiscalidad en la toma de decisiones de la inversión socialmente responsable. Financiado por el Foro de Inversión Sostenible de España Spainsif – Facilitó la obtención de la información relativa a accionistas, inversores y otros actores clave en la toma de decisiones de inversión en los que se centra el capítulo 4.
- Indicadores clave en la información fiscal desde una visión de la Responsabilidad Social Corporativa. Financiado por el Instituto de Estudios Fiscales (IEF) –Permitió la realización de las entrevistas semiestructuradas en las que se centra el capítulo 5 y su tratamiento a través del software NVivo.

Asimismo, los resultados obtenidos han derivado en diversas publicaciones y presentaciones tanto en el ámbito académico como no académico entre las que, además de las monografías entregadas a las entidades financiadoras de los proyectos de investigación mencionados, destacan especialmente las siguientes:

Artículos académicos

de la Cuesta-González, M., & Pardo, E. Corporate tax disclosure on a CSR basis: A new reporting framework in the post-BEPS era. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. (aceptado, pendiente de publicación).

de la Cuesta-González, M. & Pardo, E. Corporate tax responsibility. Do investors care? En B. Díaz, N. Capaldi, S.O. Idowo, S.O. & R. Schmidpeter. (Eds.), *Responsible Business in a Changing World – New Management Approaches for Sustainable Development*. Springer. (aceptado, pendiente de publicación)

de la Cuesta-González, M., Pardo, E., & García-Torea, N. (2018). Adaptación de la información sobre responsabilidad fiscal a las nuevas exigencias informativas. Una aproximación al caso español, *Spanish Journal of Finance and Accounting / Revista Española de Financiación y Contabilidad*. doi: 10.1080/02102412.2018.1511158

de la Cuesta-González, M., Pardo, E., & Paredes-Gázquez, J. D. (2015). Identificación de indicadores relevantes del desempeño RSC mediante la utilización de técnicas multicriterio. *Innovar: Revista de ciencias administrativas y sociales*, 25(55), 75-88. doi:10.15446/innovar.v25n55.47197

de la Cuesta-González, M., & Pardo, E. (2018). Dialogo activo accionarial. una aproximación desde la inversión socialmente responsable. *Boletín De Estudios Económicos, Deusto Business Alumni*, 73(224), 329-346.

Congresos

de la Cuesta, M., Paredes-Gázquez, J. D., & Pardo, E. Título del trabajo: Use of analytic hierarchy process (AHP) for identifying material and relevant CSR performance indicators. Nombre del congreso: International Asociation of Business for Society (IABS) Annual Conference. Ciudad de celebración: Bath, Reino Unido. Fecha de celebración: 23/06/2011 a 26/06/2011. Entidad organizadora: International Asociation of Business for Society (IABS).

Vázquez-Oteo, O., & Pardo, E. Título del trabajo: La RSC en las memorias anuales de las empresas del IBEX-35. Nombre del congreso: XIV Jornadas de

Economía Crítica. Ciudad de celebración: Valladolid, España. Fecha de celebración: 04/09/2014 - 05/09/2014. Entidad organizadora: Universidad de Valladolid.

Pardo E., de la Cuesta, M., & Paredes-Gázquez. JD. Título del trabajo: tax responsibility disclosure from a multistakeholder CSR perspective. A qualitative analysis using CAQDAS. Nombre del congreso: Corporate Responsibility Research Conference 2017. Ciudad de celebración: Sevilla, España. Fecha de celebración: 13/09/2017 a 15/09/2017. Entidad organizadora: Universidad de Sevilla, Kedge Business School y Universidad de Leeds.

de la Cuesta, M., & Pardo, E. Título del trabajo: Corporate tax responsibility. Do investors care? Nombre del congreso: 5th International Conference of CSR, Sustainability, Ethics & Governance. Ciudad de celebración: Santander, España. Fecha de celebración: 27/06/2018 a 29/06/2018. Entidad organizadora: Santander Financial Institute, Universidad de Cantabria y Global Corporate Governance Institute.

CAPÍTULO 2. ASPECTOS CLAVE EN LA RSC: CONCEPTO, TEORÍAS, DIMENSIONES Y RENDICIÓN DE CUENTAS

2.1. Introducción

Este capítulo sirve de marco teórico para la presente tesis doctoral y tratar de sintetizar las principales aportaciones que desde el mundo académico se han hecho al concepto, dimensiones y teorías de la RSC, dedicando especial atención a la importancia que la transparencia y rendición de cuentas tiene en todas ellas.

Siguiendo un estilo propositivo partiremos en el apartado 2.2. del concepto de la RSC y las implicaciones que suponen para nuestro estudio. En el apartado 2.3. se muestran las principales teorías que explican las motivaciones y enfoques asociados a la implementación de prácticas de RSC por parte de las empresas. Si bien nuestra tesis se basará en la teoría *stakeholder* (o de los grupos de interés), revisaremos también la teoría de la agencia, la teoría institucional, y la teoría de los recursos y capacidades debido a las contribuciones realizadas desde cada una de ellas que pueden enriquecer nuestro estudio.

El apartado 2.4 está dedicado al análisis de las dimensiones de la RSC y los componentes específicos que las constituyen. Los resultados de nuestro análisis pondrán en evidencia la necesidad de profundizar desde el ámbito académico en una conceptualización de la dimensión económica de la RSC que implique la creación de riqueza para todos los grupos de interés y no solo para el accionista.

Dada la importancia que posee la transparencia y la rendición de cuentas en el contexto de esta tesis, se hace necesario dedicar el apartado 2.4. a resumir las principales contribuciones que se han realizado desde el ámbito académico e institucional prestando especial atención a la importancia de la materialidad de la información.

En el apartado final se consolidan las conclusiones haciendo especial énfasis en aquellos aspectos que delimitan el marco teórico de nuestro trabajo y los aspectos metodológicos que son necesarios incorporar en los análisis empíricos de esta tesis.

2.2. Aproximación conceptual a la RSC

Si bien la RSC ha sido objeto de continuo debate y análisis desde la década de 1950, no hay un consenso sobre su definición ni sus implicaciones (Dahlsrud, 2008; Jamali, 2008). Esta diversidad de enfoques está determinada fundamentalmente por el contexto socioeconómico y el tipo de actor desde el que se abordan la RSC (Carroll, 1999; Latapi Agudelo et al., 2019; Okoye, 2009). Por lo tanto, siguiendo a estos autores, cualquier análisis debe realizarse teniendo en cuenta las responsabilidades específicas

que exigen los diversos grupos de interés a las empresas en un momento y sociedad concretos.

Autores como Carroll (1999), Latapi Agudelo et al. (2019) y Okoye (2009) atribuyen a Bowen (1953, p.6) la primera definición de la RSC moderna cuando estableció que la responsabilidad de los empresarios consiste en “aplicar políticas, tomar decisiones o seguir líneas de acción que sean deseables según los objetivos y valores de nuestra sociedad”. Desde entonces diversos estudios académicos e iniciativas institucionales han avanzado en su conceptualización, desarrollo e implementación. El análisis más reciente sobre la evolución del concepto de la RSC es el publicado en el año 2019 por Latapi Agudelo et al., en el que realizan un análisis sistemático de la literatura académica y no académica, mostrando cómo las prioridades sociales han influido en la aproximación a la RSC.

La revisión realizada por Latapi Agudelo et al. (2019) complementa la realizada por Carroll (1999), ampliándola a los avances producidos en los últimos años. En ella se muestra la evolución de la RSC desde las décadas de 1950 y 60, en las que se empezó a considerar la importancia que para la empresa tiene su relación con la sociedad, abordándose, en la mayor parte de los casos, a través de iniciativas vinculadas a la filantropía. Durante la década de 1970 empezaron a incluirse en la gestión empresarial aspectos específicos vinculados al medio ambiente, los derechos humanos y laborales, todos ellos abordados desde la voluntariedad. En los años 80 se amplió el enfoque de la RSC hacia una perspectiva de gestión con la definición de marcos y modelos que facilitasen su implementación. A partir de la década de los 90 se inició una progresiva internacionalización del enfoque en las prácticas de RSC, tanto desde la perspectiva empresarial como en la institucionalización de las mismas a través de iniciativas impulsadas por organismos internacionales, así como la inclusión de aspectos vinculados a las prácticas de gobierno corporativo. Ante este constante aumento en las iniciativas vinculadas a la RSC y en el alcance que para la gestión empresarial suponen, a partir de la década de 2010 el estudio e implementación de la RSC se orienta hacia áreas específicas que, en algunos casos, pueden estar vinculadas a iniciativas internacionales como los Objetivos de Desarrollo Sostenible (Latapi Agudelo et al., 2019).

Uno de los enfoques que más aceptación está adquiriendo durante los últimos años tanto en el ámbito académico como no académico y, por lo tanto, sobre el que se basa la presente tesis doctoral, es el que vincula la RSC a la gestión de los impactos en los grupos de interés. En este sentido la última definición de la UE enfoca la RSC como “la responsabilidad de las empresas por su impacto en la sociedad” (Comisión Europea, 2011, p. 7). Definición que está en línea con la formulada por Aguinis en 2011 (p. 855), según la cual la RSC consiste en “las acciones y políticas empresariales en un contexto específico que tienen en cuenta las expectativas de sus grupos de interés y el enfoque

de la triple cuenta de resultados sobre su desempeño económico, social y medioambiental”.

Esta aproximación conceptual tiene tres implicaciones fundamentales para nuestro estudio: (i) una concepción de la RSC centrada en la inclusión de aspectos financieros y extrafinancieros como parte integral de la gestión empresarial, desvinculándonos de aquellos estudios que se centran en la filantropía; (ii) la necesidad de incluir las demandas de los diversos grupos de interés vinculados a la empresa y no solo a las de los accionistas; (iii) superar el anterior debate de la voluntariedad frente a no voluntariedad.

Proposición 1. La RSC consiste en la inclusión de aspectos financieros y extrafinancieros como parte integral de la gestión empresarial, independientemente de su voluntariedad u obligatoriedad normativa.

Proposición 2. La RSC implica que la empresa debe enfocar su gestión a responder a las demandas de los diversos grupos de interés vinculados a la empresa y no solo a las de sus accionistas.

2.3. Principales enfoques teóricos

Entre los análisis de literatura más recientes y amplios destaca el realizado por Frynas & Yamahaki (2016), quienes siguiendo el marco conceptual desarrollado por Mellahi, Frynas, Sun & Siegel (2016) agrupan las diversas teorías que abordan la RSC en función de su origen en (i) internas, que son las que explican la RSC como un resultado impulsado desde dentro de la propia empresa por los actores con poder para la toma de decisiones (gestores y accionistas) o por las capacidades de la propia empresa y (ii) externas, que son las que consideran la implementación de prácticas de RSC como una respuesta a las presiones realizadas por actores externos (sociedad, gobiernos, proveedores, etc.). Según estos autores, las teorías que se centran en las motivaciones internas son fundamentalmente de tipo instrumental, destacando la teoría de la agencia y la de la de los recursos y las capacidades (RBT por sus siglas en inglés). Asimismo, consideran que las teorías agrupadas bajo la categoría “externas” pueden ser tanto de tipo relacional como político o integrativo y entre todas ellas incluyen la teoría *stakeholder* y la institucional (Frynas & Yamahaki, 2016). Aunque en esta tesis tomamos como referencia las contribuciones de estos autores, tal y como se muestra en la tabla 2.1, nuestro enfoque se diferencia en que consideramos que teoría *stakeholder* refleja las presiones de todos los grupos de interés de la empresa, lo que incluye a actores externos como la sociedad y los gobiernos, al igual que a actores internos como empleados o accionistas.

Debido a las diferentes y valiosas contribuciones realizadas desde cada una de estas perspectivas teóricas al estudio de la RSC, no es suficiente centrarse

exclusivamente en una de ellas para abordar un tema tan complejo como la RSC. Algunos autores (Fernando & Lawrence, 2014; Frynas & Yamahaki, 2016; Gray, Kouhy & Lavers, 1995; Mellahi et al., 2016) han puesto en evidencia que es habitual utilizar varias teorías de forma simultánea, que las diferentes teorías son complementarias entre sí y que además se enriquecen mutuamente. Por lo tanto, si bien la presente tesis utilizará como base la teoría *stakeholder*, dado que es la que mejor refleja el enfoque multiactor que subyace bajo la definición de la RSC considerada, también se hace necesario complementar esta visión con las aportaciones realizadas por otras teorías.

En los siguientes subepígrafes se muestran las principales aportaciones de cada una de ellas para la implementación y análisis de prácticas corporativas de gestión socialmente responsables. En primer lugar, se analiza la teoría de la agencia, enfoque o paradigma predominante en el análisis financiero y de gestión empresarial. A continuación se aborda la teoría *stakeholder*, utilizada como base fundamental para la elaboración de nuestra tesis, y en los siguientes subepígrafes se complementan las aportaciones realizadas por esta teoría, profundizando en otras teorías de gran relevancia para entender la respuesta de la empresa ante demandas de grupos de interés concretos que establecen las normas de los contextos en los que opera la empresa (teoría institucional) y ante sus propias características internas (teoría de recursos y capacidades).

Cabe mencionar que, siguiendo las contribuciones de autores como Deegan & Unerman (2006) o Sompar et al. (2010), también hemos incorporado las contribuciones realizadas desde la teoría de la legitimidad dentro de las diferentes teorías calificadas como “externas”. La teoría de la legitimidad, una de las tres más importantes en el análisis de la RSC, se basa en la existencia de un contrato social entre la empresa y la sociedad (Deegan, 2006; DiMaggio & Powell, 1983). Como ponen de manifiesto Frynas & Yamahaki (2016), este concepto de “legitimidad” es el que subyace en el resto de motivaciones que incentivan a que las empresas implementen prácticas socialmente responsables debido a presiones externas. En este sentido, destacan especialmente las interrelaciones con la teoría *stakeholder*, que se centra en la legitimidad de la empresa ante grupos de interés específicos que conforman la sociedad (Deegan & Unerman, 2006) y la teoría institucional, que se orienta a la legitimidad que obtiene la empresa al cumplir con las normas formales e informales establecidas por las instituciones de los entornos en los que opera la empresa (Meyer & Rowan 1977, DiMaggio & Powell 1983).

Teoría de la agencia

La teoría de la agencia, definida por Jensen & Meckling (1976), es una de las primeras teorías aplicadas al estudio de la RSC y la más utilizada para analizar el enfoque que los accionistas pueden tener respecto a la implementación de prácticas socialmente responsables por parte de los equipos de gestión de las empresas.

Se basa en la existencia de “un contrato según el cual una o más personas (el/los principal/es) emplean a otra persona (el agente) para que realice algún servicio en su nombre, lo que implica delegar cierta autoridad de toma de decisiones al agente” (Jensen & Meckling, 1976, p. 5). Esta delegación lleva asociado un “problema de agencia” en la medida en la que el agente priorice sus propios intereses en contra del interés del principal. Problema que se ve agravado por la asimetría de la información entre el principal y el agente (Lozano & Reid, 2018). Los motivos que subyacen tras esta diferencia de intereses pueden agruparse en: morales, retención de ingresos, grado de aversión/preferencia al riesgo y el horizonte temporal de los beneficios (Tafel-Viia & Alas, 2009). Para reducir el problema de agencia son claves la definición de incentivos adecuados que alineen la actuación del agente con el interés del principal, así como la implementación de mecanismos de transparencia y rendición de cuentas que permitan que el principal pueda monitorizar las actuaciones del agente (Jensen & Meckling, 1976).

En el ámbito de la RSC la aplicación de esta teoría se ha centrado fundamentalmente en una relación monoagencia entre accionistas (principal) y gestores (agente), aunque también puede utilizarse para analizar otro tipo de relaciones como cliente-proveedor, empleador-empleado, etc. (Eisenhardt, 1989; Harris & Raviv, 1978). Concretamente, la mayor parte de estudios que aplican la teoría de la agencia al estudio de la RSC lo hacen utilizando como base dos premisas: (i) el accionista busca maximizar el valor financiero de la acción y (ii) las prácticas de RSC afectan negativamente a ese valor financiero. Según este enfoque, son los gestores de las empresas los que implementan prácticas de RSC buscando su propio beneficio personal y perjudicando con ello el interés del accionista (Friedman, 1962). Esto implicaría que la RSC contribuye a aumentar el problema de agencia (Karim, Lee & Suh, 2018). Desde esta perspectiva, los motivos que llevan a los gestores a implementar este tipo de prácticas, incumpliendo con su obligación hacia los accionistas, se centran fundamentalmente en la mejora de su reputación e imagen personal o ganar poder (Barnea & Rubin, 2010; Ben-Amar & Belgacem, 2018).

Sin embargo, las premisas en las que se basa el enfoque tradicional de la teoría de la agencia están siendo cuestionadas en los últimos años debido a que: (i) diversos estudios muestran que existe una relación positiva entre la RSC y la rentabilidad financiera (Orlitzky, Schmidt & Rynes, 2003; Waddock & Graves, 1997; entre otros) y (ii) cada vez más inversores y accionistas utilizan estrategias de inversión socialmente responsable (ISR), unificando los criterios financieros tradicionales con criterios extra-financieros centrados en aspectos ambientales, sociales y de buen gobierno corporativo (ASG). La incorporación de criterios extra-financieros en la toma de decisiones de inversión se debe no solo a las convicciones éticas y morales de los inversores, sino también a los riesgos que supone para el valor del accionista una mala gestión de las dimensiones ambientales, sociales y de buen gobierno corporativo. Según este enfoque

revisado de la teoría de la agencia, la RSC incrementa el valor de la empresa (Deng, Kang & Low, 2013; Karim, Lee & Sanghyun, 2018; Li et al., 2016) y son los accionistas los que demandan a los gestores comportamientos socialmente responsables en las prácticas empresariales, especialmente los que tienen un enfoque a más largo plazo como los inversores institucionales (Connelly, Ketchen & Slater, 2011; Lozano & Reid, 2018; Oh, Chang & Martynov, 2011). En la medida en la que las empresas incorporan la RSC en su gestión se disminuye el problema de la agencia, mientras que la no inclusión de prácticas vinculadas a la RSC aumenta el problema de agencia (Karim et al., 2018).

Proposición 3. La teoría de la agencia es la más adecuada para analizar las demandas específicas de los accionistas e inversores hacia las empresas.

Proposición 4. La transparencia y la divulgación de información disminuyen el problema de agencia y de la asimetría de información.

Teoría de los grupos de interés (teoría stakeholder)

La teoría más utilizada para el estudio de la RSC es la teoría de los grupos de interés, según la cual la empresa debe tener en cuenta en su gestión las demandas de “cualquier grupo o individuo afectado o que pueda afectar el logro de los objetivos de una organización” (Freeman, 1984, p.46). Esto implica ampliar la responsabilidad de la empresa más allá de sus accionistas, incluyendo también a otro tipo de actores como pueden ser: empleados, proveedores, medio ambiente, gobiernos y la sociedad en su conjunto.

Donaldson & Preston (1995) agruparon las contribuciones académicas a la teoría de los grupos de interés bajo tres enfoques: normativo (o ético), instrumental y descriptivo (o empírico). Autores como Donaldson & Preston (1995), Freeman & McVea (2001) o Jones & Wicks (1999) consideran que estos tres enfoques son complementarios ya que responden a preguntas diferentes. La visión normativa se centra en por qué la empresa debe tener en cuenta a todos sus grupos de interés: por un compromiso moral hacia todos ellos. El enfoque descriptivo permite identificar cómo la empresa gestiona la relación con sus grupos de interés. La perspectiva instrumental muestra los resultados que puede obtener la empresa si incorpora (o no) en su gestión las demandas de los grupos de interés; perspectiva que ha sido desarrollada ampliamente en la medición del desempeño social (CSP por sus siglas en inglés) (Schuler & Cording, 2006; Wood, 1991).

En la práctica, son los gestores los que deciden qué uso dar a los recursos limitados que posee la empresa para integrar en su gestión las múltiples demandas realizadas por diversos grupos de interés que, además de ser diferentes, pueden contradecirse entre sí (Mellahi et al., 2016). Ante esta situación, Mitchell, Agle & Wood (1997) establecieron que los gestores priorizan estas demandas conforme a la

relevancia² del grupo de interés que la respalda (*stakeholder salience*). Según este modelo, la relevancia es un concepto dinámico que es función del poder y la legitimidad que el grupo de interés tiene sobre la empresa, así como de la urgencia de sus demandas en un momento determinado. Posteriormente Bundy et al. (2013) definieron un nuevo modelo centrado en la relevancia de la temática (*issue salience*). Bajo este enfoque, la identificación de un aspecto como relevante por parte del equipo de gestión es resultado de un proceso más complejo que no solo tiene en cuenta la prioridad que tiene para la empresa el grupo de interés, sino también la atención pública que recibe la temática, su impacto sobre los grupos de interés, su impacto sobre la propia empresa y las características internas de la empresa.

La teoría de los grupos de interés, fundamentalmente desde su enfoque normativo, otorga un papel clave a la transparencia en la medida en la que a través de la información pública la empresa rinde cuentas a sus grupos de interés del grado en el que cumple con su compromiso hacia todos ellos (Gray et al., 1996; Jamali, 2008). Desde una perspectiva instrumental, estudios descriptivos como los realizados por Gray et al. (1996) y Deegan (2009) muestran los beneficios que estas actividades de transparencia suponen para la empresa en la medida en la que también pueden ayudar a mejorar su reputación, disminuir los costes de capital, mejorar las relaciones con sus empleados y aumentar su legitimidad (Fernando & Lawrence, 2014). Adicionalmente, Donaldson & Preston (1995), siguiendo las aportaciones realizadas por Hill & Jones (1992), hicieron especial énfasis en la necesidad de que la empresa difunda la información de forma pública debido a la asimetría que la caracteriza.

Proposición 5. Los gestores centran la gestión empresarial en aquellos aspectos que consideran relevantes como resultado de las características e idiosincrasia de su negocio, las demandas de los diferentes grupos de interés y su interpretación de las mismas.

Proposición 6. El diálogo y la transparencia son claves para que la empresa pueda gestionar su relación con los grupos de interés y rendir cuentas ante ellos.

Proposición 7. La transparencia permite a la empresa rendir cuentas a los diferentes stakeholders, puede aumentar su legitimidad y ayudar a mejorar la reputación empresarial.

² Definieron relevancia (*salience*) como “the degree to which managers give priority to competing stakeholder claims”. (Mitchell, Agle & Wood, 1997, p. 854)

Tabla 2.1. Principales teorías para el estudio de la RSC

	Teoría	Principales contribuciones	Conceptos clave	Aplicación al estudio de la RSC <i>Las empresas implementan prácticas de RSC</i>	La transparencia y la divulgación de la información....
Motivaciones internas	Agencia	Friedman (1962 y 1970) Jensen & Meckling (1976)	Principal Agente Problema de agencia debido al interés personal de los gestores y en contra del interés del accionista (visión tradicional) ... en respuesta a las demandas de sus accionistas e inversores (visión revisada) disminuyen el problema de agencia y de la asimetría de información.
	RBT	Barney (1986 y 1991) Baron (2001) Hart (1995) McWilliams & Siegel (2001) Wernefelt (1984)	Recursos Capacidades Intangibles Ventaja competitiva RSC estratégica	... para obtener ventaja competitiva puede proporcionar a la empresa un incremento en el valor de sus intangibles.
Presiones internas y externas	<i>Stakeholder</i>	Bundy, Shropshire & Buchholtz (2013) Donaldson & Preston (1995) Freeman (1984, 2001 y 2010) Mitchell, Agle & Wood (1997)	Grupo de interés Relevancia Rendición de cuentas	... por un compromiso moral hacia sus grupos de interés	... forman parte integral de la RSC permite a la empresa rendir cuentas ante sus grupos de interés. ... permite a los grupos de interés valorar los impactos que la empresa general sobre la sociedad y el medio ambiente.
Presiones externas	Institucional	Campbell (2006) DiMaggio & Powell (1983) Meyer & Rowan (1977)	Legitimidad institucional Marco normativo Prácticas informales Isomorfismos	... para obtener la legitimidad institucional necesaria que permita su existencia	... están determinadas por las exigencias normativas y las prácticas existentes en los entornos en los que opera la empresa.

Fuente: Elaboración propia

Teoría institucional

Desde la perspectiva de la teoría institucional, la empresa solo puede existir si obtiene legitimidad externa para operar a través del cumplimiento de las normas y prácticas establecidas por los actores institucionales que conforman los entornos en los que operan (DiMaggio & Powell, 1983; Meyer & Rowan, 1977).

Una de las principales aplicaciones de la teoría institucional en el ámbito de la RSC es la relacionada con el estudio de los isomorfismos, es decir, de cómo los diferentes marcos institucionales hacen que las prácticas socialmente responsables de las empresas converjan o diverjan entre sí. Según DiMaggio & Powell (1983), existen tres tipos de isomorfismos institucionales: coercitivo, mimético y normativo. El isomorfismo coercitivo se refiere a la presión que ejercen legisladores y otros actores institucionales sobre la empresa. El isomorfismo mimético se refiere a la imitación de las prácticas de otras empresas con características similares, algo que según estos autores se produce fundamentalmente en entornos en los que existe cierto grado de incertidumbre. El isomorfismo normativo está asociado a las prácticas estandarizadas a través de redes profesionales y las instituciones que conforman el sistema formativo. Dentro del análisis de los isomorfismos, su aplicación al ámbito de la RSC se ha utilizado fundamentalmente en el análisis de cómo los diferentes marcos institucionales determinan las diferencias que existen entre las prácticas de empresas radicadas en diferentes países o zonas geográficas (Doh & Guay, 2006; Donaldson & Dunfee, 1999; Jamali & Karam, 2018) e incluso las diferencias que puedan existir dentro de un mismo grupo empresarial entre las filiales que estén ubicadas en diferentes países (Hah & Freeman, 2014; Jamali, 2010; Jamali & Neville, 2011).

Debido a la complementariedad que existe entre las diversas teorías de la RSC, ya mencionada al principio de esta sección, algunos autores abordan desde la teoría institucional las presiones ejercidas sobre la empresa tanto por las instituciones como por la sociedad (Apostolakou, 2010; Campbell, 2006; Jackson & Matten, 2012) o grupos de interés clave para la empresa como pueden ser los proveedores de recursos o financiación (Campbell, 2006). Sin embargo, en la presente tesis centraremos la teoría institucional únicamente en aquellos aspectos en los que se diferencia del resto de teorías consideradas, es decir, en las entidades que conforman el sistema legal, político, económico de los entornos nacionales en los que operan las empresas (NBS por sus siglas en inglés) en línea con los trabajos realizados por Bies et al. (2007), Campbell (2007), Jamali & Neville (2011) o Matten & Moon (2008).

Desde la perspectiva de la teoría institucional, las empresas deben proveer la información que les permita cumplir con las exigencias normativas y adaptarse a las prácticas existentes en los entornos en los que operan. Los marcos legislativos tradicionalmente han estado enfocados a exigir mediante normas de obligado

cumplimiento a que las empresas proporcionen información financiera a los accionistas e información a las entidades supervisoras (Camilleri, 2018). No obstante, como se comentará en el apartado 2.5., en los últimos años los gobiernos de diversos países han aprobado nuevas normativas que obligan a las empresas a hacer pública ante la sociedad información sobre sus impactos y prácticas en el ámbito económico, social, ambiental y de gobierno corporativo. En este contexto, los análisis académicos existentes muestran que el principal impulso hasta la fecha para que la empresa publique información extrafinanciera son las iniciativas y estándares promovidos por instituciones o asociaciones internacionales como el Pacto Mundial de Naciones Unidas, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Global Reporting Initiative (GRI) y el International Integrated Reporting Council (IIRC) (Adams, 2015; Camilleri, 2015 y 2018).

Proposición 8. La teoría institucional permite analizar las demandas ejercidas por los actores institucionales (instituciones gubernamentales y asociaciones empresariales) que conforman los entornos en los que opera la empresa.

Proposición 9. La empresa debe publicar la información financiera y extrafinanciera que le permita cumplir con las exigencias normativas y las prácticas existentes en los entornos en los que opera.

Teoría de los recursos y las capacidades

La segunda aproximación teórica en importancia para analizar a la propia empresa como impulsora de la RSC es la teoría de los recursos y las capacidades (RBT, por sus siglas en inglés), dando origen a la “RSC estratégica” desarrollada por Baron (2001) y McWilliams & Siegel (2001).

Tal y como establecen Barney, Ketchen & Wright (2011), la RBT empezó a tomar fuerza en el ámbito de la empresa a finales de los años 80 del siglo XX, destacando las aportaciones realizadas por Barney (1986 y 1991) y Wernerfelt (1984). La RBT establece que las empresas pueden obtener ventaja competitiva cuando basan su operativa en el uso de recursos y capacidades que son valiosos, raros, inimitables e insustituibles (Barney, 1996 y 1991). Recursos y capacidades que pueden ser tangibles (vinculados a aspectos materiales y financieros) o intangibles (vinculados a la cultura corporativa, la reputación, etc.) (Branco & Rodrigues, 2006).

Sobre esta base Hart (1995) incorporó entre los recursos clave los relacionados con el medio ambiente, dando origen a la teoría de los recursos y capacidades ambientales (NRBV, por sus siglas en inglés). Según esta visión, las empresas obtienen ventaja competitiva “basándose en las capacidades que permiten actividades económicas medioambientalmente sostenibles” (Hart, 1995, p. 991). La NRBV considera

especialmente relevantes aquellas capacidades estratégicas relacionadas con la reducción de la contaminación, el cuidado del medio ambiente y la implementación de estrategias de desarrollo sostenible durante todas las fases y actividades llevadas a cabo por la empresa.

Bajo este enfoque la empresa puede generar una mejora en su reputación y, por tanto, en el valor de sus intangibles, mediante la publicación de información extrafinanciera (Branco & Rodrigues, 2006; Hasseldine et al., 2005; Tom, 2002)

Proposición 10. La empresa, desde una perspectiva estratégica, puede implementar prácticas vinculadas a la RSC con el objetivo de obtener ventajas competitivas frente a otras empresas.

Proposición 11. La publicación de información extrafinanciera puede proporcionar a la empresa un incremento en el valor de sus intangibles.

2.4. Dimensiones de la RSC

Más allá de la definición del concepto de RSC, para su análisis e implementación es necesario entender y definir qué elementos la componen. Si bien existe un consenso en la multidimensionalidad de la RSC (Aguinis, 2011; Carroll, 1979; Clarkson, 1995; Inoue & Lee, 2011; Wartick y Cochran, 1985), al igual que ocurre con su definición, existen diversos criterios para delimitar cada una de estas dimensiones y los componentes específicos que las constituyen. Las principales contribuciones en la definición y alcance de las mismas se han realizado desde tres líneas de estudio: (i) las centradas en la inversiones sostenibles o socialmente responsables (ISR), que analizan la inclusión de aspectos financieros y extrafinancieros en la toma de decisiones de inversión (Eccles, Serafeim & Krzus, 2011; Galbreath, 2013; Richardson, 2009), entre otros; (ii) la medición del desempeño de la RSC, comparándolo en muchos casos con el desempeño financiero (Galant & Cadez, 2017; Orlitzky et al., 2003; Searcy, 2012); (iii) la transparencia en el ámbito de la RSC.

Como se muestra en la Tabla 2.2, en todas estas aproximaciones se reflejan las dimensiones económica, social y ambiental que conforman la triple cuenta de resultados definida por (Elkington, 1997 y 2013) y especificadas por Aguinis (2011) en la definición de RSC que sirve como base para esta tesis. Pero, además, incluyen una cuarta dimensión: la dimensión de gobierno corporativo que, como han puesto en evidencia diversos estudios, es clave para la implementación de prácticas de RSC en la empresa y para que las empresas rindan cuentas a todos sus grupos de interés (Amran, Lee & Devi, 2014; Garcia-Torea, Fernandez-Feijoo & de la Cuesta, 2016; Huang, 2010).

Tabla 2.2. Diferentes aproximaciones a las dimensiones de la RSC

		DIMENSIONES			
	AUTORES	ECONÓMICA	AMBIENTAL	SOCIAL	GOBIERNO CORPORATIVO
ISR	Eccles et al. (2011); Galbreath (2013); Ioannou & Serafeim (2012); Renneboog, Ter Horst & Zhang (2008); Richardson (2009)	Se centran en aspectos pertenecientes a la generación de valor financiero y de mercado para el accionista/inversor.	Definida a través de indicadores relativos a: Consumo de energía y de agua, impacto sobre el cambio climático, emisiones de CO2, residuos, derrames y controversias.	Definida a través de indicadores relativos a: DDHH, aspectos laborales, responsabilidad del producto, principios de comercio justo, igualdad de género.	Definida a través de indicadores relativos a: independencia de la junta directiva, corrupción y soborno, divulgación de información y transparencia, protección al accionista.
CSP	Galant & Cadez (2017); Lopez-Arceiz, Bellostas-Perezgrueso, Moneva-Abadia & Rivera-Torres (2018); Karagiorgos (2010); Nikolaou, Tsalis & Evangelinos (2019); Ortas, Álvarez, Jaussaud & Garayar (2015); Searcy (2012)	Se centran en aspectos pertenecientes a la generación de valor financiero y de mercado para el accionista/inversor, la gestión riesgos y, en algunos casos, incluyen en esta dimensión las prácticas de gobierno corporativo.	Definida a través de indicadores relativos a: Consumo de energía y de agua, emisiones de CO2 y otros gases contaminantes, eficiencia en el uso de recursos, conservación de la biodiversidad, generación y gestión de residuos.	Definida a través de indicadores relativos a: DDHH, aspectos laborales, responsabilidad del producto, relaciones con la comunidad, cadena de suministro.	Definida a través de indicadores relativos a: funciones del consejo estructura del consejo, política retributiva, visión y estrategia, derechos de los accionistas y transparencia.
Transparencia	Fifka (2013); Michelin, Pilonato & Ricceri (2015); Nielsen & Thomsen (2007)	La mayor parte de estudios analizados se centran en las dimensiones ASG, los que abordan la dimensión económica utilizan GRI como referencia.	Definida a través de indicadores relativos a: Consumo de energía y de agua, emisiones de CO2 y otros gases contaminantes, eficiencia en el uso de recursos, conservación de la biodiversidad, generación y gestión de residuos, iniciativas para la protección del medio ambiente.	Definida a través de indicadores relativos a: DDHH, aspectos laborales, responsabilidad del producto, relaciones con la comunidad, cadena de suministro,	Definida a través de indicadores relativos a: funciones del consejo estructura del consejo, estructura de propiedad, gestión de riesgos y transparencia.

Fuente: Elaboración propia

Los estudios que han analizado desde la perspectiva de la ISR las prácticas de RSC de las empresas como los realizados, entre otros por Eccles et al. (2011), Galbreath (2013) y Richardson (2009), abordan expresamente las dimensiones ambiental, social y de buen gobierno corporativo, agrupándolas todas ellas bajo la denominación de “aspectos extra-financieros” o “no financieros”. Frente a estos aspectos extra-financieros sitúan el desempeño financiero de las inversiones que miden a través de indicadores contables (ROE, ROA, EPS, etc.) o de valoración de mercado (cotización bursátil, etc.) (Galbreath, 2013; Girerd-Potin, Jimenez-Garcès & Louvet, 2014; Inoue & Lee, 2011). Por lo tanto, este tipo de estudios identifican la dimensión económica con la generación de valor financiero para el accionista.

La mayor parte de estudios que centran su análisis en la medición del desempeño RSC (CSP, por sus siglas en inglés³) siguen el mismo criterio, agrupando bajo el desempeño en RSC únicamente los aspectos ASG y diferenciándolo del desempeño financiero (CFP, por sus siglas en inglés) que miden a través de ratios financieros contables o de indicadores que reflejan el valor de mercado de la empresa. Si bien este tipo de estudios parten de la multidimensionalidad de la RSC, la aproximación a la CSP se realiza tanto desde enfoques unidimensionales como multidimensionales (Galant & Cadez, 2017; Searcy, 2012). Para su medición recurren, fundamentalmente, a cuatro fuentes de información que, además de proporcionar los datos que permiten la valoración del desempeño, también determinan la composición de cada una de las dimensiones: (1) índices existentes de reputación o bursátiles (López, García & Rodríguez, 2007; Preston & O'Bannon, 1997); (2) datos facilitados por agencias de análisis social como MSCI (anteriormente conocido como KLD), Sustainalytics, Asset 4 o Vigeo-ERIS; y (3) la publicación de memorias de sostenibilidad o RSC (Karagiorgos, 2010; Moneva, Rivera-Lirio & Muñoz-Torres, 2007). En este caso nos encontramos con un alto grado de consenso en la definición de las dimensiones sociales, ambientales y en las temáticas que forman parte del gobierno corporativo. Sin embargo, se observan discrepancias en el tratamiento otorgado a la dimensión económica derivadas, fundamentalmente, de la fuente utilizada para la obtención de datos y medición de la CSP. Así, la mayor parte de estudios suelen limitar la dimensión económica al valor generado para el accionista (Galant & Cadez, 2017). También es necesario destacar una diferencia de enfoque en el tratamiento de los aspectos vinculados al gobierno corporativo que pueden considerarse dentro de la dimensión económica o como una dimensión independiente.

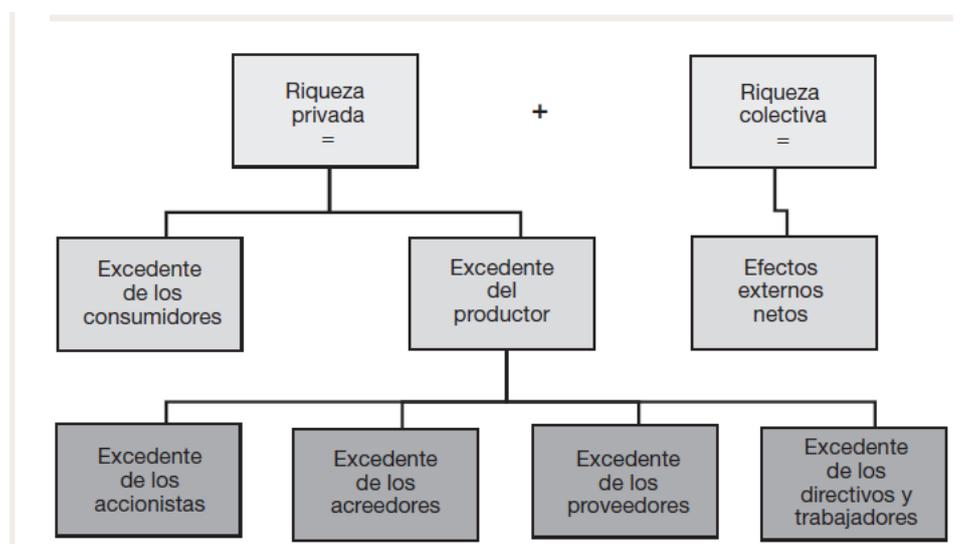
Los autores que han analizado las prácticas de rendición de cuentas y transparencia vinculadas a la RSC en dimensiones o aspectos concretos se han centrado

³ Este concepto incluye tanto el desempeño social como ambiental (Endrikat, Günther & Hoppe, 2014; Orlitzky et al., 2003)

fundamentalmente en las dimensiones social y medioambiental pero también hay estudios que incluyen la económica y la de gobierno corporativo (p.ej. Carmelo, 2009; Morhardt, Baird & Freeman, 2002). El criterio seguido en estos estudios para definir la composición de cada dimensión suele estar vinculado al establecido en los estándares de reporte más utilizados para la divulgación de la información, fundamentalmente, GRI (Carmelo, 2009; Kolk, 2004).

Los análisis existentes, por tanto, muestran un alto grado de consenso en la aproximación a las dimensiones medioambiental, social y de gobierno corporativo desde una perspectiva de RSC que refleje los impactos generados sobre los diversos grupos de interés. Así, la dimensión medioambiental engloba fundamentalmente aspectos relacionados con el consumo de energía y de agua, emisiones de CO₂ y otros gases contaminantes, eficiencia en el uso de recursos, conservación de la biodiversidad, generación y gestión de residuos; la dimensión social, aspectos vinculados a los DDHH, aspectos laborales, responsabilidad del producto, relaciones con la comunidad, cadena de suministro; y el gobierno corporativo, a las funciones y estructura del consejo, políticas retributivas, visión y estrategia, derechos de los accionistas y transparencia. Sin embargo, pese a su importancia, la dimensión económica de la RSC es la que menos atención ha recibido hasta la fecha desde una perspectiva multiactor. Si bien iniciativas como GRI incluyen una visión que refleja el valor económico generado y distribuido a diferentes grupos de interés (GRI, 2015a, 2015b, 2016a, 2016b, 2016c, 2016d, 2016e y 2016f), la mayor parte de estudios han centrado la dimensión económica en el valor financiero generado para el accionista. Por ello, se hace necesario profundizar en análisis que amplíen la gestión de la dimensión económica y la medición de los impactos económicos generados por la actividad empresarial a un enfoque que refleje el valor generado para todos los grupos de interés de la empresa.

Figura 2.1. Generación de riqueza en la dimensión económica



Fuente: (Rodríguez Fernández, 2007)

En este sentido, autores como Rodríguez Fernández (2007) o Salas Fumás (2011) amplían el alcance de la dimensión económica a la generación de riqueza social conjunta para la empresa y los grupos de interés medida en términos monetarios. Rodríguez Fernández (2007) divide, tal y como se muestra en la Figura 2.1, la riqueza en dos categorías: pública (o colectiva) y privada. Esta agrupación centra la riqueza pública en la generada en los actores que califica como partícipes indirectos, mientras que la privada es la que afecta a los grupos de interés que aportan recursos a la empresa (accionistas, empleados, acreedores, proveedores de bienes y servicios) o que adquieren los productos y servicios que esta genera (consumidores). La generación de riqueza privada se centra fundamentalmente en los mecanismos de mercado y se mide a través de la diferencia entre el precio que paga o percibe el actor específico y el valor o coste de oportunidad que le supone (Rodríguez Fernández, 2007; Salas Fumás, 2011). Por su parte, en la monetización de la riqueza pública desempeñan un papel fundamental los impuestos que permiten financiar la provisión de bienes públicos y corregir los fallos del mercado (Salas Fumás, 2011).

Proposición 12. Desde una perspectiva de RSC, la dimensión económica debe centrarse en la generación de riqueza neta tanto para la empresa como para los grupos de interés y en su distribución equilibrada.

2.5. Transparencia y rendición de cuentas

Como se ha visto en los apartados anteriores, una actividad consustancial a la RSC es la publicación por parte de la empresa de información relativa a sus prácticas en sus diferentes dimensiones – económica, social, medioambiental y de gobierno corporativo – y de los impactos que con ellas genera sobre sus diversos grupos de interés. De esta forma, según los diferentes enfoques teóricos explicados en la sección 2.3, la transparencia permite a la empresa la rendición de cuentas ante sus grupos de interés, así como a la obtención de legitimidad institucional y social (Deegan, 2009; Gray et al., 1996; Jamali, 2008) e, incluso, de ventajas competitivas en términos de reputación (Bebbington et al., 2008; Hasseldine et al., 2005; Toms, 2002).

Por ello, la creciente importancia de la RSC ha hecho que desde finales del siglo XX hayan surgido diferentes normas, tanto voluntarias como de obligado cumplimiento, que abordan el reporte corporativo desde una perspectiva orientada a la rendición de cuentas de la empresa hacia sus diversos grupos de interés - GRI, Reporte Integrado, AA1000, entre otras - y que cada vez un mayor número de empresas complementen la información requerida por ley en sus cuentas anuales publicando adicionalmente otro tipo de información que dé respuesta a las demandas de sus grupos de interés (Loh, Deegan & Inglis, 2015; KPMG, 2017; Manetti et al., 2012; Murphy & Mcgrath, 2013).

La incorporación de estas demandas en los informes públicos de las empresas se ha realizado de forma progresiva. Así, las primeras iniciativas se centraron en la publicación de informes medioambientales independientes a las cuentas anuales. Posteriormente, siguiendo el concepto de la triple cuenta de resultados de Elkington (1997), se fueron incluyendo progresivamente otros temas sociales mediante la publicación de “informes de RSC”, “informes de sostenibilidad” o “reportes integrados” (Loh et al., 2015).

Los informes publicados desde este enfoque suelen seguir estándares voluntarios de reporte (p. ej., GRI, Reporte Integrado, AA1000) o adaptarse a los requisitos derivados de la adhesión voluntaria a principios internacionales en el ámbito de la responsabilidad social (p. ej., Pacto Mundial), además de cumplir con los requisitos impuestos por la legislación nacional de diferentes países (fundamentalmente en el ámbito del gobierno corporativo). En este sentido, cabe destacar que los gobiernos también han ido aumentando progresivamente las exigencias legales referentes a la difusión pública por parte de las empresas de sus prácticas e impactos generados en los ámbitos ASG. Inicialmente las primeras exigencias estaban vinculadas a la difusión de información sobre aspectos claramente definidos en el ámbito del gobierno corporativo, especialmente orientada hacia los accionistas. En los últimos años estas exigencias se han ampliado a otros ámbitos de la RSC y a un grupo más amplio de grupos de interés, como en la Directiva 2014/95 de la Comisión Europea sobre información no financiera e información sobre diversidad. Esta Directiva establece que las empresas o grupos empresariales de más de 500 empleados deben incluir información sobre la estrategia, políticas, riesgos y resultados sobre dichas temáticas, sin definir indicadores de resultados específicos. Otras normativas como la Ley 11/2018 aprobada por el gobierno de España indican además algunos estándares voluntarios que pueden utilizarse como referencia para la identificación de esos indicadores.

Entre todos los estándares voluntarios de reporte existentes, el más extendido para el reporte extra-financiero es el establecido por GRI y, por tanto, sobre el que más estudios académicos se han realizado (Brown et al., 2009; Fernandez-Feijoo, Romero & Ruiz, 2014; Moneva et al., 2007; Toppinen & Korhonen-Kurki 2013; Vigneau, Humphreys et al., 2014). En su última versión está formado por tres bloques: en el primero se establecen una serie de principios que deben seguirse tanto en el proceso de elaboración de las memorias o informes como en la información que se publica (GRI 101); el segundo bloque se centra en la información a publicar sobre el contexto y el enfoque de gestión de la empresa (GRI 102 y 103); y el tercero está compuesto por estándares específicos para las dimensiones económica, social y ambiental (GRI 200, GRI300, GRI400). Los dos primeros bloques deben seguirse en todos los casos para poder cumplir con el estándar y del tercer bloque la empresa debe elegir aquellos indicadores que mejor reflejen los impactos en los temas identificados como materiales

(GRI, 2016). Aunque no hay un estándar específico para la dimensión de gobierno corporativo, GRI incluye los indicadores que componen esta dimensión, fundamentalmente, en el estándar de contenidos generales y en los estándares relativos a la dimensión económica.

Sin embargo, pese a los avances realizados, existen numerosas críticas en cuanto a la calidad de la información publicada por las empresas y a su adaptación real a las demandas de los grupos de interés (Bebbington et al., 2008; Loh et al., 2015; Gray, 2010; Moneva, Archel & Correa, 2006; O'Connor & Spangeberg, 2008; Rowley & Berman, 2000). La mayor parte de críticas están vinculadas a un posible uso de los informes de RSC por parte de la empresa como herramienta para mejorar su imagen y reputación, desvirtuando así su enfoque hacia la rendición de cuentas ante sus grupos de interés (Behnam & MacLean, 2011; Deegan, 2009; Jamali, 2010). Para que la información reportada permita cumplir con el objetivo de rendición de cuentas, debe cumplir con determinados principios en cuanto a su identificación, publicación y verificación (Bebbington, Russell & Thomson 2017; Manetti et al., 2012; entre otros). Entre ellos se encuentran los relativos a la materialidad, comparabilidad, exhaustividad y verificabilidad (de la Cuesta & Valor, 2013).

Desde una perspectiva de RSC la empresa debe primero identificar y gestionar aquellos aspectos que son relevantes (o materiales) para sus grupos de interés (Bundy et al., 2013) para, posteriormente, poder rendir cuentas sobre cómo lo ha hecho. Por lo tanto, el principio sobre el que mayor importancia tiene de forma conjunta desde la gestión y la transparencia de la RSC es el de materialidad ya que es el que permite identificar qué temáticas y asuntos concretos debe gestionar la empresa y, por tanto, sobre los que debe rendir cuentas. Una de las definiciones más utilizadas para definir materialidad es la publicada por GRI, según la cual “la materialidad es el límite a partir del cual los aspectos de RSE pasan a ser suficientemente importantes como para reportar información sobre ellos” (GRI, 2013, p. 17) y la identificación de un tema como “material” debe realizarse teniendo en cuenta tanto la opinión de la empresa como de sus grupos de interés (GRI, 2016).

Proposición 13. La empresa debe publicar información que sea material, teniendo en cuenta la importancia que simultáneamente tienen para la empresa y sus grupos de interés la temática y los indicadores empleados.

2.6. Conclusiones

Las numerosas aportaciones que se han hecho desde el ámbito académico al estudio de la RSC muestran que nos enfrentamos a un concepto en continua evolución, cuya interpretación y alcance varían en función del momento, lugar y actor (empresa,

inversores, sociedad, gobiernos, etc.) bajo los que nos aproximemos a su estudio. Sin embargo, esto no es un problema que impida su estudio ya que existen determinadas características conceptuales comunes a todos ellos. Concretamente, estas características comunes se centran en que la RSC implica la inclusión de aspectos financieros y extrafinancieros entre las responsabilidades a las que tiene que hacer frente la empresa y que esta inclusión debe hacerse dando respuesta a las demandas de los diversos grupos de interés vinculados a la empresa y no solo las de los accionistas.

Teniendo en cuenta el momento actual y las demandas presentes de los grupos de interés hacia las empresas que operan dentro del marco institucional europeo, en la presente tesis doctoral, en línea con la Comisión Europea (2011) y académicos como Aguinis (2011), se considera la RSC como la integración en la gestión empresarial de las demandas de todos sus grupos de interés sobre aspectos vinculados a las dimensiones económica, social, ambiental y de gobierno corporativo (Proposiciones 1 y 2). Esta aproximación supone centrar la RSC en las prácticas de gestión (no en la filantropía) y no limitarlas a aquellas que se realizan de forma voluntaria por parte de la empresa al superar las exigencias legales.

Sin embargo, pese a los numerosos avances que se han hecho desde el ámbito académico y no académico a la RSC, la dimensión económica es la que menos atención ha recibido hasta la fecha desde una perspectiva multiactor. La mayor parte de estudios existentes se han centrado en el valor financiero generado para el accionista. Por ello, se hace necesario profundizar en análisis que amplíen la gestión de la dimensión económica y la medición de los impactos económicos generados por la actividad empresarial a un enfoque que refleje el valor neto generado, teniendo en consideración no solo la riqueza generada para el accionista, sino también el precio que paga o percibe cada actor específico, su coste de oportunidad y su impacto en las finanzas públicas, siguiendo la propuesta de autores como Rodríguez Fernández (2007) o Salas Fumás (2011) (Proposición 12).

Las motivaciones, enfoque e implicaciones de la RSC se han analizado desde diversas teorías, como pueden ser las teorías de la agencia, de los grupos de interés, institucional, legitimidad, recursos y capacidades, y desde diversos ámbitos de estudio. Todas estas aproximaciones aportan un gran valor al estudio de la RSC, ya que son complementarias entre sí y se enriquecen mutuamente (Fernando & Lawrence, 2014; Frynas & Yamahaki, 2016; Gray et al., 1995; Mellahi et al., 2016). Concretamente, la teoría de los grupos de interés es la que mejor se adapta a la concepción de la RSC, ya que amplía la responsabilidad de la empresa hacia todos los grupos de interés (Proposición 5). La teoría de la agencia y la teoría institucional se centran, respectivamente, en grupos de interés específicos: los accionistas y las entidades que conforman el marco institucional formal e informal en el que la empresa opera

(Proposiciones 3 y 8). La teoría de los recursos y capacidades permite incluir en el modelo características específicas de la propia empresa (Proposición 10).

Uno de los aspectos que mayor importancia tiene dentro de la RSC es la transparencia y la rendición de cuentas de la empresa hacia todos sus grupos de interés. En primer lugar, desde la perspectiva normativa de la RSC, es un aspecto básico para una gestión socialmente responsable ya que es lo que permite a la empresa informar a sus grupos de interés de los impactos que genera y de cómo está incorporando (o no) sus demandas dentro la operativa y estrategia empresarial (Proposiciones 6 y 7). La transparencia y la divulgación de la información disminuyen el problema de la asimetría de información ante el que se enfrentan los diferentes grupos de interés de la empresa, algo a lo que se hace especial énfasis desde las teorías de la agencia, grupos de interés e institucional (Proposición 4). Desde una perspectiva de legitimidad, la empresa debe proporcionar aquella información que le permita cumplir con los requisitos legales, en línea con las prácticas existentes en los entornos en los que opera y que dé respuesta a las demandas de sus grupos de interés (Proposición 9). Desde una perspectiva instrumental, diversos estudios muestran que la información sobre las prácticas socialmente responsable de las empresas puede incrementar el valor de sus intangibles (Proposición 11).

Esta última visión instrumental puede hacer que algunas empresas utilicen sus informes públicos como una herramienta de *marketing* orientada a mejorar su reputación y no a la rendición de cuentas asociada con el espíritu de la RSC (Behnam & MacLean, 2011; Deegan, 2009; Jamali, 2010). Para evitarlo, la información publicada debe cumplir con unos requisitos que garanticen su veracidad y calidad extra-financieras. El primero de estos requisitos se refiere a la identificación de qué reportar. Concretamente, la empresa debe publicar información que sea material, teniendo en cuenta la importancia que simultáneamente tiene la temática para la empresa y sus grupos de interés (Proposición 13).

CAPÍTULO 3. IDENTIFICACIÓN DE ASPECTOS MATERIALES EN LA DIMENSIÓN ECONÓMICA DE LA RSC*

*Publicado en: De la Cuesta González, M., Pardo Herrasti, E., & Paredes Gázquez, J. D. (2015). Identificación de indicadores relevantes del desempeño RSE mediante la utilización de técnicas multicriterio. *Innovar*, 25(55), 75-88. doi: 10.15446/innovar.v25n55.47197

3.1. Introducción

En este capítulo abordamos nuestra primera pregunta de investigación: ¿qué importancia tiene la dimensión económica dentro de la RSC y cómo debe abordarse su estudio? Los resultados obtenidos nos permiten dar respuesta al primer objetivo de la tesis y nos lleva a identificar la fiscalidad como la temática más relevante (material) en la dimensión económica en el momento y contexto en el que se realizó este estudio.

Para lograr este objetivo tomamos como referencia las principales contribuciones realizadas al análisis de las dimensiones de la RSC que se muestran en el apartado 2.4. del capítulo 2. Concretamente, partimos de la existencia de las cuatro dimensiones identificadas – económica, ambiental, social y de gobierno corporativo – que engloban, a su vez, diversos aspectos medibles a través de indicadores concretos. Entre las principales líneas de investigación empleadas para la definición y análisis de las dimensiones que componen la RSC reflejadas en el apartado 2.4., en este capítulo 3 nos centramos en las aportaciones realizadas desde la CSP, ya que es desde este campo desde el que se han aplicado una mayor variedad de enfoques para la identificación de los aspectos concretos que conforman cada una de las áreas de la RSC. Por lo tanto, en el apartado 3.2. se muestra una revisión de las principales investigaciones sobre las metodologías empleada para analizar el desempeño de las diferentes dimensiones que integran la RSC y la composición de cada una de ellas.

En el apartado 3.3. explicamos la metodología utilizada para nuestro análisis. Análisis que, como se verá, realizamos siguiendo estas cuatro fases: (i) revisión de las principales normativas nacionales e internacionales de RSC con el objeto de identificar los indicadores base; (ii) revisión por expertos de los indicadores de RSC identificados; (iii) entrevistas semiestructuradas a empresas y grupos de interés españoles con presencia internacional; y (iv) aplicación de la metodología AHP para la identificación de los indicadores de RSC considerados materiales de forma conjunta por grupos de interés y empresas.

A continuación, en el apartado 3.4., se muestran los principales resultados y conclusiones de nuestra investigación. Resultados que, más allá de permitir identificar la temática fiscal como la más relevante dentro de la dimensión económica, también aportan evidencias adicionales sobre las características que deben cumplir los

indicadores publicados por las empresas para que sirvan como herramienta para la rendición de cuentas a los grupos de interés.

3.2. Contribuciones desde la medición del empeño social

Desde un punto de vista teórico, el modelo de CSP que ha tenido mayor éxito en el mundo académico es el de Wood (1991), cuya definición de CSP ha sido comentada o empleada en numerosos estudios (Carroll, 1999; Igalens & Gond, 2005; Neubaum & Zahra, 2006; Orlitzky, Schmidt & Rynes, 2003; Ruf, Muralidhar, Brown, Janney & Paul, 2001; Ruf, Muralidhar & Paul, 1998; Van Beurden & Gössling, 2008), siendo la CSP definida como la configuración del negocio en base a principios, políticas, programas, procesos y resultados observables, derivados de la relación de la empresa con la sociedad (Wood, 1991). El modelo parte de la división de la CSP efectuada por Carroll (1979) en: evaluación de responsabilidades sociales, identificación de las cuestiones asociadas a tales responsabilidades y filosofía de respuesta a esas cuestiones; división que posteriormente sería refinada por Wartick & Cochran (1985). En todos estos modelos se hace patente el enfoque multidimensional del desempeño social, compuesto de los más diversos aspectos sociales y ambientales.

En lo que respecta a la medición de la CSP en la práctica, la Tabla 3.1 recoge las aportaciones de numerosos autores sobre las diferentes formas de hacerlo. No obstante, algunas de ellas, como los análisis de contenidos o los cuestionarios de preguntas cerradas, han sido empleadas solo por determinados autores y de forma limitada, corroborándose lo señalado por Griffin & Mahon (1997) sobre el frecuente uso de criterios de medición de la CSP con base en la conveniencia del autor. Son varios los autores que han enumerado o descrito diferentes formas de medir la CSP, entre los cuales cabe señalar Igalens & Gond (2005), Maignan & Ferrell (2000), Ruf et al. (1998) y Waddock & Graves (1997). De las diferentes formas de medición que se muestran, hay tres cuyo empleo destaca por encima del resto: 1) aproximaciones unidimensionales, 2) medidas de comportamiento y perceptuales y 3) los *ratings* de agencias.

Son numerosos los estudios que han empleado medidas unidimensionales como aproximación a la CSP, como por ejemplo aquellas consideradas como objetivas relativas a prácticas medioambientales proporcionadas por terceras partes (Margolis, Elfebein & Walsh, 2007), ilegalidades cometidas (Davidson & Worrell, 1988), el grado de publicidad de información o disclosure (Nakao, Amano, Matsumura, Genba & Nakano, 2007) o el montante de donaciones (Fombrun & Shanley, 1990). Todas estas medidas se caracterizan por analizar la CSP desde un punto de vista unidimensional, o bien usando una única variable. Waddock & Graves (1997) observan que este tipo de medidas unidimensionales no refleja la totalidad del desempeño socialmente responsable de la compañía y pueden ser difíciles de aplicar consistentemente a través de diferentes industrias y compañías.

Tabla 3.1. Principales fuentes y metodologías para la medición de la CSP

Forma de medida	Autores que la han empleado
Cuestionarios de preguntas cerradas	- Aupperle (1991) - O'Neill, Saunders & McCarthy (1989) - Aupperle, Carroll & Hatfield (1985)
Medidas de comportamiento y perceptuales	- Brammer, Brooks & Pavelin (2006) - Galbreath (2006) - Turban & Greening (1996) - Fombrun & Shanley (1990)
Medidas indirectas a través de aproximaciones unidimensionales	- Brammer & Millington (2004) - Griffin & Mahon (1997) - Davidson & Worrell (1988)
Agencias de <i>rating</i>	- Ioannou & Serafeim (2011) - Surroca, Tribó & Waddock (2010) - Godfrey, Merrill & Hansen (2009) - Neubaum & Zahra (2006) - Igalens & Gond (2005) - Greening & Turban (2000) - Berman, Wicks, Kotha & Jones (1999) - Waddock & Graves (1997)
Técnicas de decisión multicriterio	- Ruf et al. (1998) - Krajnc & Glavič (2005)

Fuente: Elaboración propia

Las medidas de comportamiento y perceptuales, ya sean cuestionarios o índices de reputación, restan objetividad a la CSP (Ruf et al., 1998) y adolecen de sesgo del entrevistado e inconsistencia (Graves & Waddock, 1994), aunque pueden mostrar gran flexibilidad y adecuación al término que quieren medir (Igalens & Gond, 2005). De entre los índices reputacionales, destacó entre los 80 y 90 el empleo del ranking de Fortune's Magazine Most Admired Companies, medida que numerosos autores han criticado (Fryxell & Wang, 1994; Ruf et al., 1998; Wood, 2010; Wood & Jones, 1995) por su halo financiero y las ponderaciones otorgadas a sus diferentes componentes.

El uso de medidas elaboradas por agencias de *rating* ha alcanzado gran éxito debido, en parte, a que se trata de juicios de terceros y no se basan tanto en los informes de las compañías como hacen los estudios de reporte en RSC (Wood, 2010). Sin embargo, la composición y ponderación de los distintos elementos que las integran no suelen obedecer a una base teórica, tal y como señalan Maignan & Ferrell (2000) y Surroca et al. (2010). La mayoría de estas agencias valoran a las empresas mediante la combinación de criterios negativos y positivos con base en una serie de estándares globales de calidad (EFQM), de derechos humanos y laborales (las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales, UN Global Compact o SA 8000) o estándares como EMAS o ISO 14000 para medir los aspectos medioambientales, teniéndose también en cuenta las directrices del GRI. La información de estas agencias es la base

con la que se configuran índices que miden la CSP (Schäfer, Beer, Zenker & Fernandes, 2006), los denominados índices de sostenibilidad como el FTSE 4Good, el DJSI, o el índice MSCI KLD 400 Social Index. A falta de datos públicos y a pesar de las limitaciones mencionadas, la utilización de los índices de sostenibilidad de las agencias de *rating* ha sido una práctica recurrente en la literatura, destacándose especialmente el empleo del índice MSCI (anteriormente conocido como KLD) en la literatura anglosajona (Berman et al., 1999; Greening & Turban, 2000; Neubaum & Zahra, 2006; Waddock & Graves, 1997).

Estas agencias utilizan su propia metodología, lo que conlleva a que en ocasiones una misma empresa sea valorada de manera diferente en función de la agencia o el índice que la evalúe. Además, existe poca transparencia sobre cómo se configuran los indicadores sintéticos empleados por las agencias, qué indicadores base hay detrás de cada dimensión analizada, qué razones científicas hay para ponderar más o menos determinados indicadores o dimensiones o la fiabilidad estadística de dichos constructos (Escrig, Muñoz & Fernández, 2010).

Esta revisión evidencia los distintos enfoques que pueden adoptarse a la hora de medir la RSC y sus componentes. Ahora bien, tal y como plantea Wood y Jones (1995, p. 252), “¿son estas medidas buenas aproximaciones a la visión que de las empresas tiene la sociedad en su conjunto?”. La respuesta, probablemente, es que no o, como dirían Ruf et al., “mientras las medidas de CSP se han ido haciendo más sofisticadas a lo largo del tiempo no existe aún una metodología sistemática para medir la CSP y hay una clara necesidad de conseguir una medida más creíble” (1998, p. 122).

3.3. Metodología

La identificación de la temática más relevante en la dimensión económica para los grupos de interés se realizó mediante un proceso dividido en las siguientes fases:

Fase 1. Identificación de los principales indicadores reflejados en normativas nacionales e internacionales de RSC.

Fase 2. Revisión por expertos de los indicadores de RSC identificados en la fase anterior.

Fase 3. Entrevistas semiestructuradas a empresas y grupos de interés.

Fase 4. Aplicación de la metodología AHP para la identificación de los indicadores de RSC considerados materiales de forma conjunta por grupos de interés y empresas.

La primera fase consistió en identificar los principales indicadores de RSC utilizados para la gestión, reporte y valoración de las prácticas empresariales en todas

sus dimensiones. Se utilizaron como base los indicadores propuestos en artículos académicos, reflejados en normativas voluntarias y de obligado cumplimiento tanto internacionales como nacionales, utilizados por las organizaciones representantes de la sociedad civil para el análisis de la responsabilidad social de las empresas. Concretamente, se recurrió a indicadores utilizados por agencias de *rating* social, la base de datos del observatorio de RSC, las guías de la Global Reporting Initiative (GRI, 2006 y 2011), el Pacto Mundial, los indicadores de Derechos Humanos de Naciones Unidas y los códigos de buen gobierno corporativo emitidos por las entidades supervisoras de los mercados de valores. Los indicadores se agruparon en estas cuatro dimensiones identificadas en el apartado 2.4. del capítulo 2: económica, ambiental, social y de gobierno corporativo. Debido a la variedad de temáticas que se engloban dentro de la categoría social, esta dimensión se subdividió en cuatro subcategorías siguiendo el criterio establecido por GRI, dado que es el estándar más utilizado tanto en los estudios académicos como en las prácticas empresariales. Concretamente, las subcategorías de la dimensión social consideradas son: Recursos Humanos (RRHH), Derechos Humanos (DDHH), responsabilidad del producto y sociedad.

Los indicadores identificados se enviaron, en una segunda fase, a un grupo de expertos en el ámbito de la RSC para su valoración y priorización. En este análisis participaron seis personas que cumplieran en todos los casos con el siguiente perfil: poseer el grado de doctor y experiencia probada en investigación de RSC o en la implementación de medidas de RSC en empresas cotizadas. En el proceso de selección se buscó, adicionalmente, que cada una de las dimensiones analizadas contase con, al menos, una persona especializada. Cada experto valoró la relevancia de los indicadores resultantes de la fase anterior según la siguiente escala: 0 – importancia nula; 1 – importancia baja; 2 – importancia media; 3 – importancia alta. Los resultados de esta valoración permitieron reducir el número de indicadores a una cantidad que pudiese utilizarse para realizar las comparaciones binarias necesarias en la aplicación de la metodología AHP.

La siguiente fase consistió en la valoración de estos indicadores por parte de las empresas y sus grupos de interés. Para ello se recurrió a la realización de entrevistas semiestructuradas ya que, como señala Klofstad (2005), la entrevista permite medir de forma directa la percepción del entrevistado sobre una cuestión en concreto y así completar la información proporcionada por otras fuentes como indicadores o informes. Estas opiniones son de gran importancia en la identificación de los aspectos materiales para empresas y grupos de interés ya que no solo es necesario tener en cuenta los conceptos medidos por los indicadores tomados como base, sino también las características que en la opinión de ambos grupos debería tener el indicador ideal para permitir una adecuada rendición de cuentas de la gestión empresarial.

Concretamente, se realizaron diez entrevistas semiestructuradas entre los meses de julio y octubre de 2010 que tuvieron una duración aproximada de 1 hora cada una de ellas y en las que participaron el máximo responsable del área de RSC, en el caso de las compañías entrevistadas, y, en el caso de las organizaciones de la sociedad civil, con representantes de con alto grado de especialización en RSC. Las entrevistas se realizaron con un enfoque semiestructurado que constaba de una parte cerrada para la valoración de los indicadores preidentificados en las fases anteriores y una parte abierta de diálogo con los entrevistados que permitiese profundizar en el análisis, abriéndolo a otros aspectos relacionados con el reporte sobre RSC que para empresas y grupos de interés son claves.

Con el objetivo de obtener un enfoque común entre los diferentes grupos de interés y solventar la confrontación de intereses planteada por Wood & Jones (1995), la muestra final estuvo compuesta por representantes de los siguientes tipos de instituciones: 6 empresas cotizadas en el IBEX-35 (una de cada sector), 1 organización de consumidores, 1 sindicato, 1 entidad no lucrativa especializada en el análisis de aspectos sociales, ambientales y de buen gobierno, y 1 organización representante de la sociedad civil con un enfoque global (Tabla 3.2). La selección se realizó mediante un muestreo no probabilístico de conveniencia, buscando la máxima representatividad tanto de sectores empresariales como de grupos de interés. Por lo que se refiere a las empresas, se seleccionaron empresas de cada uno de los sectores de clasificación sectorial del IBEX-35 que fuesen simultáneamente activas en la implementación de prácticas de RSC y representativas dentro del mercado español. La representatividad dentro del mercado se midió en función de la capitalización bursátil, siendo la capitalización conjunta de las empresas seleccionadas de 137.610,95 millones de euros, según las últimas estadísticas oficiales disponibles en el momento de selección de la muestra, lo que representaba el 25,5% del mercado español (Bolsas y Mercados Españoles [BME], 2010). Su grado de involucración en prácticas de RSC se identificó a través de diferentes formas: la publicación de memorias de RSC, la existencia de políticas y acciones específicas en este ámbito, así como por su participación en foros de referencia como puede ser el Consejo Estatal de Responsabilidad Social de las Empresas (CERSE). En lo referente a los grupos de interés, se persiguió que estuviesen representados los intereses del mayor número de organizaciones de la sociedad civil con diferentes prioridades. Las entidades seleccionadas fueron: un sindicato líder en España como representante de los intereses de los trabajadores (CCOO), una organización de consumidores con gran representatividad en España (CECU), una organización del tercer sector especializada en el análisis ambiental, social y de buen gobierno de las empresas (ECODES), y una plataforma de organizaciones especializada con la RSC y que es uno de los principales referentes españoles en este ámbito (Observatorio de RSC). Estas organizaciones también destacan por su dinamismo en el fomento de la RSC, como muestran la participación del observatorio de RSC en el CERSE o el hecho de que ECODES

fuese socio investigador de la agencia británica de análisis social EIRIS⁴ y la primera agencia de investigación RSC instalada en España a finales de la década de 1990.

Tabla 3.2. Representantes de empresas e instituciones que constituyen la muestra

Compañía	Sector
Ferrovial	Materiales básicos, industria y construcción
Iberia	Servicios de consumo
Inditex	Bienes de consumo
Mapfre	Servicios financieros e inmobiliarios
Red Eléctrica Española	Petróleo y energía
Telefónica	Tecnología y telecomunicaciones
Entidad	Grupo de interés
Comisiones Obreras (CCOO)	Empleados (Sindicato)
Confederación española de consumidores y usuarios (CECU)	Consumidores
Fundación Ecología y Desarrollo (ECODES)	Sociedad civil (ONG)
Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa	Sociedad civil (ONG)

Fuente: Elaboración propia

Finalmente, los entrevistados realizaron comparaciones binarias de los indicadores identificados por los expertos en la fase 2, lo que permitió la aplicación de la metodología AHP. Para la aplicación de esta metodología se utilizó la herramienta *Expert Choice*, diseñada especialmente para automatizar los cálculos metodológicos y facilitar la interpretación de los resultados, además de facilitar la realización de las entrevistas. La metodología AHP es una técnica estructurada que permite enfrentarse a la toma de decisiones complejas. Según Saaty & Vargas, “AHP es una teoría de medición utilizada para inferir prioridades relativas en escalas absolutas a partir de comparaciones binarias discretas y continuas según una estructura jerárquica de diferentes niveles” (2001, p. 3). En la metodología AHP se realizan comparaciones binarias entre los diferentes criterios (y subcriterios si procede), cuya importancia ha de ser evaluada de acuerdo a diferentes alternativas que asignan a cada uno de ellos un valor numérico en función de la importancia que le dan los individuos entrevistados.

La metodología AHP es una herramienta flexible que permite medir los aspectos tangibles e intangibles de un problema, uniendo valoraciones objetivas y subjetivas y valorándolas para obtener una clasificación en función de prioridades, la cual puede utilizarse con diversos fines: como herramienta de decisión entre diferentes

⁴ Esta entidad se fusionó en el año 2015 con la entidad francesa de análisis social Vigeo, creando la entidad Vigeo-EIRIS (<http://www.vigeo-eiris.com/about-us/history/>).

alternativas, como un solucionador de problemas en un entorno de decisiones múltiples con alto riesgo e incertidumbre, o como un instrumento de medida tanto en el ámbito material (cuantitativo) como social (cualitativo). Tal y como señala Alphonse (1997), la gran ventaja de la metodología AHP⁵ se basa en su capacidad para tratar problemas complejos del mundo real de una forma sencilla. Ruf et al. (1998) también señalan las ventajas de la metodología, ya que permite incorporar en la valoración final las importancias relativas atribuidas por los diferentes individuos participantes, lo que permite a los investigadores confiar en que las respuestas de las diferentes fuentes estén incluidas en el análisis, separando de esta forma percepción de desempeño y la ventaja de que puede utilizarse con cualquier grupo de interés, dimensión social y dato evaluado. Por ello, esta metodología puede enriquecer el análisis de la RSC a través de su aplicación al análisis de la medición cuantitativa del reporte de RSC con base en una valoración cuantitativa de aspectos cualitativos que se deriva de la encuesta y a la medición de la CSP. Para el caso de la CSP, las diferentes dimensiones de las RSC conformarían los criterios y los indicadores que componen esas dimensiones, los subcriterios; mientras que las alternativas serían las diferentes empresas que informan sobre CSP. Posteriormente, estos criterios se agregan, sintetizan y jerarquizan en función de las puntuaciones otorgadas por las alternativas, obteniéndose una medida compuesta que permite la selección de la mejor alterna empresa es independiente del número de alternativas analizadas se ha utilizado el modelo ideal.

3.4. Resultados

Como resultado del análisis inicial de artículos académicos, indicadores utilizados por agencias de *rating* y estándares tanto nacionales como internacionales, en la primera fase se identificaron un total de 315 indicadores de RSC: 108 pertenecientes a la dimensión de gobierno corporativo; 22 a aspectos económicos; 51 a temas ambientales; 33 vinculados a los DDHH; 66 al ámbito de RRHH; 23 relacionados con la responsabilidad del producto; y 12 pertenecientes a la subcategoría sociedad (Tabla 3.3). Se identificó la existencia de indicadores muy similares entre sí, indicadores duplicados e indicadores relacionados simultáneamente con diferentes ejes.

Los indicadores seleccionados fueron valorados en la segunda fase de la investigación por los expertos en función de su importancia, según la escala de 0 a 3 mencionada en el apartado anterior. La opinión de los expertos sirvió para solventar los problemas de duplicidad u múltiples criterios para la clasificación mencionados en el párrafo anterior. Tras estos ajustes, el número de indicadores se redujo de 315 a 304. Como resultado de la evaluación de los expertos, el 14% (43) de los indicadores se

⁵ Para mayor información sobre metodología AHP, ver Saaty & Vargas (2001), Pérez (1995) y Saaty (1990, 1980).

calificaron con importancia alta; el 38% (115) con importancia media; el 40% (121) con importancia baja y el 8% (25) con importancia nula. Las valoraciones totales y su clasificación por eje y sub-eje se muestran en las Tablas 3.4 y 3.5.

Tabla 3.5. Agrupación en dimensiones de los principales indicadores de RSC recogidos a nivel nacional e internacional (número y % de indicadores)

Dimensión	Total	%
Gobierno corporativo	108	34,3
Económico	22	7,0
Medioambiente	51	16,2
Social	134	42,5
Derechos humanos	33	10,5
Recursos humanos	66	21,0
Sociedad	12	3,8
Responsabilidad del producto	23	7,3
Total	315	100

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3.6. Agrupación en dimensiones de los indicadores de RSC en función de la valoración realizada por parte de expertos (número de indicadores)

Dimensión	0	1	2	3	Total
Gobierno corporativo	1	44	47	10	102
Económico	0	6	12	2	20
Medioambiente	12	13	15	11	51
Social	12	58	41	20	131
Derechos humanos	6	19	5	3	33
Recursos humanos	5	33	24	3	65
Sociedad	1	2	3	6	12
Responsabilidad del producto	0	4	9	8	21
Total	25	121	115	43	304

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3.7. Agrupación en dimensiones de los indicadores de RSC en función de la valoración realizada por parte de expertos (% de indicadores)

Dimensión	0	1	2	3	Total
Gobierno corporativo	0%	14%	15%	3%	34%
Económico	0%	2%	4%	1%	7%
Medioambiente	4%	4%	5%	4%	17%
Social	4%	19%	13%	7%	43%
Derechos humanos	2%	6%	2%	1%	11%
Recursos humanos	2%	11%	8%	1%	21%
Sociedad	0%	1%	1%	2%	4%
Responsabilidad del producto	0%	1%	3%	3%	7%
Total	8%	40%	38%	14%	100%

Fuente: Elaboración propia

Tomando como base esta valoración, se siguieron los principios de materialidad y relevancia para seleccionar los indicadores que posteriormente se utilizaron en la encuesta a grupos de interés y empresas. Para ello se inició el filtro partiendo de los indicadores con una mayor valoración por parte de los expertos, hasta alcanzar un número de indicadores que permitiese su utilización en las encuestas. Este proceso condujo a la selección de 60 indicadores, distribuidos de la siguiente forma: 14 de ellos económicos, 10 de gobierno corporativo, 11 de medio ambiente, 8 de derechos humanos, 8 de responsabilidad del producto, 3 de recursos humanos y 6 de sociedad. El resultado de esta selección utilizada en las entrevistas con las empresas y grupos de interés para su valoración se muestra en la Tabla 3.6.

Tabla 3.8. Agrupación en dimensiones de los indicadores de RSC preidentificados en función de la valoración realizada por empresas y grupos de interés (número y % de indicadores)

Dimensión	Total	%
Gobierno corporativo	10	16,7
Económico	14	23,3
Medioambiente	11	18,3
Social	25	41,7
Derechos humanos	8	13,3
Recursos humanos	3	5
Sociedad	6	10
Responsabilidad del producto	8	13,3
Total	60	100

Fuente: Elaboración propia

La parte semiestructurada de las entrevistas a empresas y grupos de interés realizada en la tercera fase permitió profundizar en otros aspectos que permitieron identificar las características que para empresas y grupos de interés son claves para que la información comunicada sobre RSC sea material y que, por tanto, deben tener en consideración las empresas en su rendición de cuentas. En concreto, como resultado de estas entrevistas, se evidenció que el reporte sobre RSC debe enfocarse a un número reducido de indicadores que proporcionen información completa de cada uno de los aspectos abordados y que además cumplan con las siguientes características:

1. **Definición precisa.** En línea con lo establecido por diversos autores, la cobertura de un indicador ha de estar bien definida (O'Connor & Spangenberg, 2008; Pava & Krausz, 1996). Es necesaria la especificación y clarificación del método de medida del dato de un indicador determinado para que sean posibles las comparaciones entre empresas.
2. **Identificables y sencillos.** Los indicadores han de ser fáciles de comprender y detectar (Bouten, Everaert, Liedekerke, de Moor & Christiaens, 2011; Epstein, 2004).
3. **Flexibles.** Esto permite su adaptación a la realidad de las empresas/sectores (Adcock & Collier, 2001; O'Connor & Spangenberg, 2008).
4. **Sectoriales.** Es necesario el desarrollo de indicadores sectoriales que reflejen la realidad y peculiaridades de los sectores (Clarkson, 1995; O'Connor & Spangenberg, 2008), algo que se evidencia claramente a través de la literatura, ya que ha de considerarse tal y como indica Gjølborg (2009), que algunos sectores están más expuestos a cuestiones de RSC que otros, por lo que es necesaria una medida sectorial. En la misma línea, Rowley & Berman (2000) señalan que la CSP de una industria no tiene por qué medirse de la misma forma en otra, razón por la cual son necesarios indicadores sectoriales.
5. **Recorrido.** Deben mostrar qué ha ocurrido, permitiendo medir los cambios y detectar las evoluciones (no solo una "foto fija"). Estamos hablando entonces de que los indicadores han de proporcionar información sobre el dinamismo del desempeño empresarial, tal y como señalan Adcock & Collier (2001) y Weber (2008).
6. **Informativamente completos.** Deben combinar, si así lo exige la cuestión tratada por el indicador, lo cuantitativo y cualitativo. es importante que los datos cuantitativos reflejen lo numérico en cifra relativa y porcentual, algo que ya señalaban Griffin & Mahon (1997) al subrayar que los indicadores han de medir aspectos tanto objetivos como perceptuales. No debe mostrarse solo el dato numérico: es imprescindible una explicación

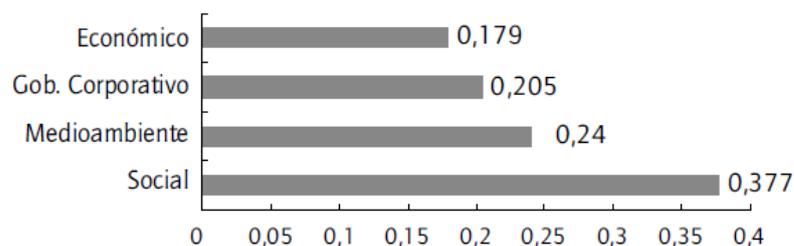
cualitativa. Como indica Epstein (2004), han de medir el bienestar, algo que puede valorarse a partir de números pero no solo con base en ellos.

7. **Únicos.** Indicadores que no signifiquen para la empresa recoger o reportar la misma información de forma duplicada o triplicada.

En las entrevistas también se identificó que las empresas consideran que la información de RSC cada vez tiene mayor importancia y que ha pasado a convertirse en un requisito fundamental para poder operar en el mercado: la información de RSC es una licencia para operar en el mercado. Esto puede llegar a provocar dificultades para el reporte y la gestión por la creciente proliferación de diferentes indicadores, normativas autonómicas, nacionales e internacionales. La capacidad de informar en base a estos indicadores se ve sobrepasada por las diferentes exigencias en cada estándar (nacional, internacional, autonómico, organizaciones independientes), ya que en casi todos los casos existen diversos indicadores para medir aspectos similares pero que no son iguales. Las empresas consideran que, en algunos casos, las demandas de información van más dirigidas a fiscalizar y a penalizar que a poner en valor la actuación de la empresa. Asimismo, mencionaron la dificultad a la que se enfrentan para poder dar respuesta a las expectativas de información de los distintos grupos de interés.

Por su parte, los grupos de interés consideran que en los últimos años se ha producido una evolución positiva en la información de RSC publicada y una generalización al uso del estándar GRI como modelo de reporte. Sin embargo, no están satisfechos con la información que ofrecen las empresas, incluso en aquellos casos en los que se realiza una verificación o auditoría externa, debido fundamentalmente a las lagunas de información que existen en determinados aspectos, a la extensa información que se publica sobre otros aspectos que suelen coincidir con los puntos fuertes de las empresas, a la falta de información sobre previsiones/compromisos concretos y a la falta de adecuación de la información con las demandas de los diferentes grupos de interés (Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa [OBRSC], 2010). Asimismo, en algunos casos se detecta una falta de comprensión de los indicadores por las empresas. Todo esto provoca una gran dificultad para construir una imagen fidedigna de la empresa. En opinión de los grupos de interés que participaron en las entrevistas, deberían aumentar las exigencias en el reporte de las empresas y debería realizarse una unificación y sistematización del tipo de información que se publica, sin que ello se traduzca en una pérdida de la calidad de la misma.

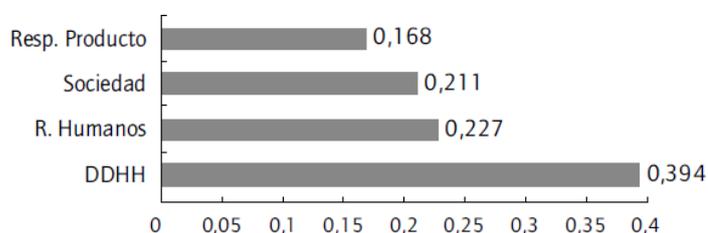
Gráfico 3.1. Resultados de valoración de dimensiones



Valor de inconsistencia = 0,03 con 0 comparaciones no respondidas.

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3.2. Resultados de valoración de subdimensiones de la dimensión Social



Valor de inconsistencia = 0,01 con 0 comparaciones no respondidas.

Fuente: Elaboración propia

En la fase final, la aplicación de la metodología AHP permitió la identificación de los indicadores de RSC considerados materiales de forma conjunta por grupos de interés y empresas. Para ello, los 60 indicadores preseleccionados en el proceso de revisión por expertos se introdujeron en la herramienta *Expert Choice*, para que los representantes de empresas y grupos de interés comparasen de forma binaria tanto los indicadores entre sí como las dimensiones entre sí. Cada representante realizó un total de 265 comparaciones, un total de $n(n-1)/2$ comparaciones de indicadores dos a dos por dimensión y subdimensión, tal y como establece la metodología AHP, donde n es el número de indicadores de cada dimensión y subdimensión. De esta forma se obtuvo una selección de los indicadores que más contribuyen a informar sobre RSC según las empresas y los grupos de interés españoles.

La valoración de las dimensiones en sí mismas muestra que, de forma conjunta para empresas y grupos de interés, la dimensión más valorada es la social (Gráfico 3.1) y dentro de esta los aspectos relacionados con los Derechos Humanos (Gráfico 3.2). La selección de los indicadores más relevantes se realizó considerando a aquellos delimitados en el cuarto percentil y que, de acuerdo al criterio de los representantes de empresas y grupos de interés entrevistados, suponen una contribución conjunta del 55,5% a la valoración del desempeño ambiental, social y de gobernabilidad (ASG) de las compañías. Este grupo de 17 indicadores se muestra en la Tabla 3.7, reflejando la

dimensión en la que se encuentran y su porcentaje de participación en la valoración conjunta. la mayor parte de ellos (8) se refiere a aspectos medioambientales; 3, a económicos; 3 a derechos humanos; 3 a gobierno corporativo, y ninguno al resto de subdimensiones de la dimensión social: recursos humanos, sociedad y responsabilidad del producto.

Tabla 3.9. Indicadores materiales para empresas y grupos de interés

Dimensión ^a	Indicador	%
MA	Emisiones de gases invernadero (CO2, CH4, N2O, HFC, PFC y SF6)	5,4
MA	Episodios de multas asociados a incumplimientos de los convenios/tratados/declaraciones de aplicación internacional, normativas locales, regionales, subnacionales y nacionales asociadas a los temas ambientales	5,1
MA	Consumo directo de energía, desglosado por fuentes primarias	4,9
GC	Establecimiento de canal anónimo para que todas las partes interesadas puedan denunciar comportamientos financieros irregulares o poco éticos	4,6
EC	Suma total de todo tipo de impuestos pagados, desglosados por países	4
MA	Cantidad de residuos desglosados por tipos y destinos	3,7
SO (Derechos Humanos)	Relación pormenorizada de políticas directrices, estructura corporativa y procedimientos entorno a los derechos humanos vinculados a las operaciones, así como los sistemas de seguimiento y sus resultados	3,4
EC	Gastos salariales totales (sueldos, pensiones y otras prestaciones, e indemnizaciones por despido) desglosados por países o regiones: Estos datos deben referirse a pagos reales y no debe incluirse compromisos futuros	3,1
GC	Se informa si existen mecanismos para impedir la utilización de información no pública de la organización para fines privados. Se hace extensiva esta limitación incluso cuando ya no se detentan responsabilidades en la organización	2,7
MA	Nox, Sox y otras emisiones atmosféricas de importancia desglosadas por tipo	2,5
SO (Derechos Humanos)	Número de condenas por infracciones de leyes o reglamentos relativos a la corrupción y cuantía de las multas pagadas o por pagar	2,5
MA	Consumo total de materias primas, aparte de agua, por tipos	2,4
EC	Subsidios recibidos, desglosados por países y regiones. Esto engloba subvenciones, desgravaciones fiscales y otros tipos de beneficios financieros que no supongan un transacción por mercancías y servicios	2,3
MA	Porcentaje de las materias primas utilizadas que son residuos (procesados o no) procedentes de fuentes externas a la organización	2,3
GC	Se informa sobre qué mecanismos existen para impedir el uso del puesto de responsabilidad en la organización para obtener ventajas personales	2,2
MA	Gastos totales en materia de medio ambiente, por tipo	2,2
SO (Derechos Humanos)	Número de denuncias por incumplimiento de la normativa internacional, las leyes y normas nacionales de los países en que realiza sus actividades en materia de protección del medio ambiente, la salud pública y la bioética	2,2
TOTAL		55,5

MA : Medioambiente; EC: Económico; GC: Gobierno corporativo; SO : Social.

Fuente: Elaboración propia

3.5. Conclusiones

Este capítulo permite identificar qué aspectos son materialmente relevantes en el ámbito español tanto para gestores de RSC (empresas) como para sus grupos de interés, representados a través de la opinión proporcionada por asociaciones de consumidores, sindicatos y entidades de la sociedad civil. También se ha considerado, aunque parcialmente, la priorización dada por los inversores al tomar como referencia

la metodología, valoraciones y opiniones de las agencias que les proveen de información extrafinanciera.

Como resultados se han identificado los 17 indicadores más valorados para el reporte de RSC que cumplen con el criterio de materialidad, atendiendo a los intereses de empresas y grupos de interés. De los 17 indicadores más valorados, casi la mitad corresponden a temas ambientales; tres a la dimensión económica; tres al ámbito de los DDHH; y tres a gobierno corporativo. Llama la atención la inexistencia de indicadores pertenecientes a las áreas “laboral”, “sociedad” y “responsabilidad de producto” entre los indicadores más valorados. La justificación de esta ausencia puede deberse a que se sobreentiende que esos aspectos ya los debe gestionar adecuadamente la empresa debido a la presión sindical y a la necesidad de garantizar la confianza de sus clientes en un ambiente competitivo. Por otra parte, creemos que la inexistencia de indicadores de dimensión social entre los más valorados se debe a la dificultad que supone su interpretación y su comparación con otras empresas.

Para profundizar en la principal contribución de este capítulo a las preguntas de investigación planteadas en la presente tesis doctoral debemos centrarnos en el análisis de la dimensión económica. En el momento de realización del estudio (año 2010) la dimensión económica era la menos valorada de las cuatro dimensiones consideradas por parte de los actores analizados. Probablemente porque los efectos de la crisis financiera y económica global todavía no se habían percibido en las finanzas públicas. La identificación del aspecto con mayor grado de materialidad dentro de la dimensión económica se realizó a través de la valoración de indicadores específicos por parte de los grupos de interés y las empresas. De los tres indicadores identificados pertenecientes a la dimensión económica, dos se refieren directamente a aspectos vinculados a las finanzas públicas: impuestos pagados y todo tipo de subvenciones, desgravaciones fiscales y otros tipos de beneficios financieros otorgados por los gobiernos a la empresa que no supongan una transacción por mercancías y servicios. Por tanto, la temática con mayor relevancia dentro de la dimensión económica es la fiscalidad.

Adicionalmente, esta investigación ha permitido identificar qué características se consideran relevantes para la rendición de cuentas por parte de las empresas. En este sentido, al analizar los 17 indicadores mejor valorados por los entrevistados se observa que coinciden en las siguientes características: son indicadores sencillos, fáciles de medir e interpretar, claramente definidos y que permiten medir la evolución en el desempeño. Concretamente el área medioambiental, a la que pertenece casi la mitad de los indicadores priorizados, es una de las áreas con indicadores más precisos debido a la clara definición que existe de los mismos por exigencias legales. Asimismo, como resultado de las entrevistas semiestructuradas, se evidenció que empresas y grupos de interés demandan que el reporte sobre RSC se enfoque a un número reducido de

indicadores que proporcionen información completa de cada uno de los aspectos abordados y que además cumplan con las siguientes características: definición precisa, adaptación a la realidad de las empresas/sectores, adaptación a la realidad y peculiaridades de los sectores, que reflejen información sobre el dinamismo del desempeño empresarial, que combinen datos cuantitativos con explicaciones cualitativas y que no impliquen para la empresa recoger o reportar la misma información de forma duplicada o triplicada.

En las entrevistas se ha constatado que tanto empresas como grupos de interés otorgan cada vez mayor importancia a la información de RSC, convirtiéndose en un requisito fundamental para poder operar en el mercado (la información de RSC es una “licencia para operar”). Pese a que ambos grupos consideran que durante los últimos años se ha producido una evolución positiva en la información de RSC publicada y una generalización al uso de los estándares GRI como modelo de reporte, se ha evidenciado su inquietud ante la proliferación de numerosos indicadores, normativas autonómicas, nacionales e internacionales, que dificultan que el reporte del desempeño ASG se centre en aspectos materiales. No obstante, aunque tanto empresas como grupos de interés utilizan GRI como estándar de referencia, se observa que en ocasiones no conocen en profundidad los conceptos clave de sus indicadores.

Más allá de permitir la identificación de aspectos prioritarios dentro de la dimensión económica, en los que se profundizará en los siguientes capítulos, los resultados obtenidos contribuyen a entender cómo las empresas y la sociedad civil española perciben la RSC, sentando precedente para que futuros estudios profundicen en su estudio y evolución. Asimismo, los resultados obtenidos pueden aplicarse a nuevos estudios enfocados a la medición del desempeño social que tomen como base los indicadores identificados y las ponderaciones asignada por empresas y grupos de interés. Sería interesante averiguar hasta qué punto las ponderaciones otorgadas a los indicadores a través del proceso de jerarquización, realizado a través de la metodología AHP, mantienen su orden tras la aplicación de técnicas de validación, siendo conveniente aplicar determinadas técnicas de escalamiento para ordenar los indicadores en un proceso de validación de contenido que permita medir un concepto tan complejo y multidimensional como el de RSC. También sería interesante ampliar este estudio a otros contextos sociales y temporales, aumentando el número de personas entrevistadas e identificando el posible cambio en la importancia otorgada por los grupos de interés a las diferentes dimensiones y sus componentes.

CAPÍTULO 4. ACCIONISTAS E INVERSORES ANTE LA RESPONSABILIDAD FISCAL CORPORATIVA*

*Aceptado para publicación en: De la Cuesta-González, M. & Pardo, E. (2019), Corporate tax responsibility. Do investors care? En B. Díaz, N. Capaldi, S.O. Idowo, S.O. & R. Schmidpeter. (Eds.), *Responsible Business in a Changing World – New Management Approaches for Sustainable Development*. Springer.

4.1. Resumen

Una vez identificada la temática fiscal como la más relevante para empresas y grupos de interés dentro de la dimensión económica, en este capítulo se inicia el análisis de qué implica ser fiscalmente responsable desde una perspectiva de RSC para los diferentes grupos de interés. Análisis que se ha dividido en dos bloques para poder confrontar los dos principales enfoques en la gestión empresarial mencionados en capítulos previos: el enfoque del modelo monoagencia tradicional centrado en el valor financiero generado para el accionista frente al enfoque multiagencia orientado a la generación de riqueza neta conjunta para la empresa y todos sus grupos de interés.

Este capítulo 4 se profundiza en la visión de accionistas e inversores sobre la responsabilidad fiscal de las empresas de las que son propietarios o invierten. Para ello preguntamos a los principales actores vinculados a la toma de decisiones de inversión a través de cuestionarios su opinión sobre la importancia de las prácticas fiscales responsables en las decisiones de inversión, las razones para incluir la RFC como criterio de inversión y sobre cómo incluirían la RFC como criterio de inversión. Obtuvimos 45 respuestas completas a este cuestionario, el 80% de las cuales pertenecen a actores con sede en España y el 20% en otros países europeos. En cuanto a su tipología, el 44% pertenece al grupo de propietarios y administradores de activos, el 11% a proveedores de servicios de inversión, el 9% a los departamentos de relación con inversores de empresas cotizadas y el 36% pertenece a otros tipos de actores relacionados con la inversión sostenible (fundamentalmente académicos).

Los resultados muestran la importancia creciente que otorgan este tipo de actores a las prácticas fiscalmente responsables de las empresas en las que invierten, reforzando con ello el enfoque renovado de la teoría de la agencia según el cual son los accionistas (principal) los que demandan a los gestores (agente) mayor responsabilidad en sus prácticas fiscales. Las razones que subyacen bajo esta actitud se deben, fundamentalmente, a los riesgos financieros (80%), reputacionales (76%) y de gobierno corporativo (64%) asociados a las prácticas fiscales agresivas. Resultados en línea con los identificados por Brooks, Godfrey, Hillenbrand & Money (2016) y Choy, Lai & Ng (2017), según los cuales conlleva menos riesgos invertir en compañías que pagan tasas de impuestos efectivas más altas y que la agresividad fiscal puede causar caídas en la

capitalización de mercado de las compañías. No obstante, pese a su creciente importancia, se observa un escaso grado conocimiento sobre la definición y medición de la RFC entre la comunidad inversora que demanda mayor información que permita valorar la RFC a través de indicadores claramente definidos que permitan la comparación entre empresas. En este sentido destacan los avances realizados desde la iniciativa de Principios de Inversión Responsable (PRI) de Naciones Unidas que, entre otras acciones, ha publicado una guía para fomentar y ayudar a los inversores para que impulsen a las empresas a implementar prácticas fiscales socialmente responsables (PRI, 2015).

Finalmente, cabe destacar que las respuestas obtenidas también muestran que los principales motivos que determinan el enfoque de accionistas e inversores hacia el comportamiento fiscal de las empresas en las que invierten están vinculados a las presiones institucionales y reputacionales. En este sentido, los gobiernos ejercen una creciente presión sobre las empresas para que adopten conductas fiscales más responsables mediante la aprobación de nuevas exigencias normativas, cuyo cumplimiento es supervisado por las administraciones tributarias nacionales que pueden imponer multas que disminuyan el valor contable o de mercado de la compañía si esta no las cumple. Asimismo, la creciente concienciación social de los impactos negativos que las prácticas de elusión y evasión fiscal de las empresas generan sobre la sociedad en su conjunto, hace que este tipo de prácticas impliquen cada vez mayores riesgos reputacionales que pueden derivar también en una disminución del valor contable y de mercado de la empresa. Nuestros resultados también muestran que, frente a este creciente interés de los accionistas por prácticas fiscales responsables, el 38% de los encuestados mantienen la percepción financiera tradicional que considera que la responsabilidad fiscal corporativa deteriora el desempeño financiero.

4.2. Introduction

In recent years the economic dimension of corporate social responsibility (CSR) has attracted more public attention, particularly with regard to issues concerning the contribution of large corporations to public finances and wealth. The weakening of public finances due to the last economic crisis has made aggressive tax practices to be increasingly considered as irresponsible and "illegitimate" (Lanis & Richardson, 2015). In this context, tax responsibility is becoming more important to companies, governments, stakeholders and scholars.

In 2013 the OECD and the G-20 jointly launched the BEPS project with the aim of preventing corporate tax practices that allow the erosion of the tax base and the transfer of benefits (OCDE, 2013b). NGOs such as Oxfam, Christian Aid and ActionAid have launched initiatives to foster tax responsible corporate practices, identifying key areas that companies should consider in their taxation (Boerrild, Kohonen, Sarin, Stares &

Lewis, 2015). Growing public and regulatory pressure has led to an increase in the risk associated with the tax practices of companies and their negative effects on the value of companies. The United Nations' Principles for Responsible Investment (PRI) have published a guide for fostering and helping investors to engage in corporate tax responsibility with their investee companies (PRI, 2015). Some companies have even been involved in the development of specific principles on corporate taxation (The B Team, 2018) and their approaches to taxes are evolving from a cost to be minimized to a moral duty to be paid according to the economic value generated in each jurisdiction in which the company operates (OCDE, 2015; PRI, 2015). As a result, corporate tax responsibility is becoming more and more important in both public and private CSR agendas (Boerrild et al., 2015; De la Cuesta-González, Pardo & García-Torea, 2018; European Commission, 2011; OCDE, 2013a).

Nevertheless, this issue has not yet been fully explored in the academic literature. In recent years there have been certain advances regarding corporate tax responsibility (CTR) (de la Cuesta-González et al., 2018; Hardeck & Kirn, 2016; Lanis & Richardson, 2013; Ylönen & Laine, 2015). Some of these studies have considered the opinion of companies and stakeholders (Hillenbrand, Money, Brooks & Tovstiga, 2017), but to our knowledge none of them have thoroughly examined the priorities of shareholders and investors regarding corporate tax responsibility. Our research aims to fill this gap by exploring the importance that the main actors involved in investment decisions give to the corporate tax practices of listed companies.

The chapter proceeds as follows. Section 2 reviews previous literature on corporate tax responsibility. Section 3 describes the methodology used in this study. Section 4 concludes with the main results and findings, as well as future lines of research.

4.3.A new approach to corporate taxation: Corporate Tax Responsibility

Corporate taxation is highly controversial, and this controversy has increased in recent years. Much of this controversy relies on a financial conceptualization of the firm, on the basis of which: (i) taxes can be considered as a cost to be minimized in order to maximize profits, thus fulfilling a firm's fiduciary duties towards their shareholders (Friedman, 1970) and (ii) it would be natural to integrate corporate profits into owners' personal income taxes to prevent double taxation of shareholder income, as companies are not separate entities from their owners (Avi-Yonah, 2014).

Under these premises, some governments have established special arrangements to attract companies' domiciles for taxation purposes. Among these actions are the full or partial elimination of the double taxation of dividends in many countries and reductions in their corporate tax rates.

All of this has favoured aggressive tax planning by corporations, i.e. “transactions that are not motivated by a valid business purpose” (Avi-Yonah, 2014). Some examples of these practices are the use of instrumental companies in tax havens (Preuss, 2010, 2012) or the establishment of transfer prices in transactions carried out between companies in the same group (Ylönen & Laine, 2015). All of these practices are associated with both tax evasion and avoidance; concepts that some authors like Dowling (2014) consider synonymous, while others emphasize their differences (Hasseldine & Morris, 2013). The OECD (2015) estimates that aggressive tax practices aimed at eroding the taxable base of international corporations generate an income loss of between 4% and 10% of their revenues for corporate tax (between 100 and 240 billion US dollars).

From a CSR perspective, stakeholders and scholars consider that these practices are no longer acceptable because of their negative impacts on society and public budgets (Boerrild et al., 2015; Lanis & Richardson, 2015; among others). Thus, corporate taxation is becoming a material issue in Corporate Social Responsibility and Socially Responsible Investment (De la Cuesta-González et al., 2018; De la Cuesta-González & Pardo, 2018)

From a stakeholder perspective (Freeman, 1984), the enterprise is a nexus of contracts that requires the company to adapt to the societal and moral rules on corporate tax responsibility where it operates (Donaldson & Dunfee, 1994). From a legitimacy perspective, the implicit social contract between the company and society is based on the expectations of many stakeholder groups (Deegan, 2002). Furthermore, legitimacy can be considered an operational resource (Tilling & Tilt, 2010) whose value must be preserved.

According to some scholars, paying taxes is a primary social responsibility of companies and, therefore, corporate tax aggressiveness, tax evasion and tax avoidance are socially irresponsible and illegitimate actions (Bird & Davis-Nozemack, 2016; Hillenbrand et al., 2017; Lanis & Richardson, 2013). As stated by Laguir, Staglianò & Elbaz (2015), taxation and CSR have been separate fields of research until the 2010s. Recently, Hillenbrand et al. (2017) have included corporate tax in theoretical frameworks, highlighting the need to link corporate tax to stakeholders’ expectations. In a study carried out in Spain with the support of the IEF (De la Cuesta-González & Pardo, in press) after a qualitative analysis based on interviews with relevant experts from different institutions, CTR was defined as “the set of tax-related practices and policies that allow companies to pay a fair share of taxes as a function of the generated value in each jurisdiction in which they operate and to then publicly disclose them”.

The debate on corporate tax responsibility has mainly been led by NGOs and multilateral entities (Boerrild et al., 2015, Ylönen & Laine, 2015). Traditionally it focused

on the negative impact of MNEs on developing countries through practices related to corruption and the non-payment of taxes. However, the negative effects of the last economic crisis have extended this debate to developed countries, increasing the pressure by governments and society for greater corporate tax responsibility. Among the proposals of civil society is the report "Getting to Good. Towards Responsible Corporate Tax Behavior" signed by the NGOs Oxfam, Christian Aid and Actionaid (Boerrild et al., 2015). It identifies aspects that define a tax responsible company and cites eight key areas that should be considered in the process of responsible management of corporate taxation to advance in transparency, evaluation and progressive improvement.

Regarding the governmental sphere, the most relevant initiative is the BEPS project launched by the OECD and the G-20 in 2013 in which more than 100 countries and various institutions such as the World Bank and the International Monetary Fund have participated (OCDE, 2013b). This project emerged with the aim of curbing corporate tax practices that allow the erosion of the tax base and the transfer of benefits. To achieve this, fifteen actions were developed to reduce tax evasion, harmonize international tax regulations and promote tax transparency.

These social and institutional pressures have put some restrictions on opportunism, moral hazard and the erosion of public and collective goods, i.e., institutions mitigate social irresponsible behaviour. Following Campbell (2007), this has also led to an increase in the number of risks associated with the tax practices of companies and their negative effects on their value. That is why investors have started to pressure companies towards more responsible tax behaviour and transparency (PRI, 2015; Spainsif, 2017).

Shareholders and corporate tax responsibility

Among the different stakeholders, shareholders deserve special attention as the generation of value for shareholders has been one of the reasons traditionally argued by companies when implementing aggressive tax practices. As companies have traditionally considered taxes as a cost that reduces corporate profits (Avi-Yonah, 2014), they have carried out tax practices with the sole objective of reducing the amount of taxes paid with no relation to the operation of the company.

Nevertheless, recent studies show that shareholders' approach towards taxation is changing. The underlying motivation of these aggressive tax practices has been questioned (Wahab & Holland, 2012), and corporate tax aggressiveness is starting to be considered negative by investors and shareholders. Tax aggressiveness may cause falls in the combined market capitalization of companies (Choy et al., 2017) and shareholders consider that it is less risky to invest in companies that pay higher effective tax rates (Brooks et al., 2016). In a comprehensive study of the link between corporation tax

payment and financial performance in the UK (Brooks et al., 2016), no discernible link was found between tax rates and stock returns. However, allowing for industry norms and a host of firm characteristics, companies with lower effective tax rates have significantly higher levels of stock market risk.

From the agency theory perspective, tax aggressiveness has important marginal company costs related to the potential penalties imposed by tax administrations, implementation costs (i.e., the time/effort and transaction costs of implementing complex tax strategies) and the agency costs that inevitably accompany tax-aggressive activities (Laguir et al., 2015).

Indeed, according to the PRI (2015), corporate taxation is a systemic key risk that could have a serious effect on a company's profitability and sustainability. These risks are grouped into three categories: (i) earnings risks caused by changes in tax regulations and enforcement; (ii) reputational and brand risks; and (iii) macroeconomic and societal risks derived from the potentially negative impacts of lower levels of public income on infrastructure, society, consumers and the workforce. Furthermore, the PRI recommends that investors be aware of corporate tax policies, tax governance issues, the management of tax-related risks, effective tax rates, tax gaps, tax havens, transfer pricing, tax incentives and reporting practices.

Shareholders are increasingly aware of the importance of managing all impacts and risks, not just financial risks, on the future value of companies and, therefore, of their investments. Therefore, they have started to exercise their rights as owners and require companies to render accounts that cover all the dimensions of their actions, i.e. financial, social, environmental and governance dimensions. This is known as socially responsible investment (SRI). Investors with this social orientation act on principles and not only for economic reasons (Chung & Talaulicar, 2010; McLaren, 2004), and they adopt a broader and longer-term perspective (Clark, Salo & Hebb, 2008; Proffitt & Spicer 2006).

In order to reduce the costs and barriers associated with this direct dialogue with companies, some investors have decided to engage in an active dialogue with regulators and policy makers or even support associations or interest groups to act collectively on specific issues such as climate change, workers' rights, human rights, as well as international taxation, etc. This joint strategy seems to be more effective in raising some standards of awareness among the industry without having to act individually with each company (De la Cuesta-González & Pardo, 2018).

The importance of adequate control of companies is especially evident for long-term investors, as they tend to remain in them for several economic cycles. This is also the case of large owners, such as sovereign wealth funds, pension funds and insurers, since many of them could be called "universal owners"(De la Cuesta-González & Pardo,

2018), that is, investors who have such large portfolios that they have a minority stake in most companies listed on the stock exchange. These universal owners have very diversified portfolios, and they are more concerned with matters of general interest such as climate change, good governance, the welfare state, employment and inequality since these factors affect sustainable growth and therefore the profitability of their portfolios in the long term. Normally these investors do not seek to obtain returns above the market or make significant changes in the structure of their portfolios, but they generally try to have an influence on improving business practices (Eurosif, 2013).

All the above has led investors to impel new initiatives to promote CTR. As for the investment community, the greatest impulse for the promotion of corporate tax responsibility is that carried out within the scope of the PRI. With the support of eleven major investors, PRI published in 2015 a guide on shareholder engagement in the area of tax responsibility in which it establishes a series of issues associated with aggressive corporate tax practices and indicates aspects of management and corporate governance that investors should promote in the companies in which they invest to achieve more responsible tax behaviours (PRI, 2015). In this document, the engagement process is structured in two major phases: (i) identifying the warning signs in investment portfolios (ii) structuring the engagement process, identifying the aspects to be dealt with by the management team and the board of administration. The aspects included in both phases are related to strategies, risks and policies, as well as to the tax rates paid and transparency.

Big institutional investors have also published their priorities regarding the tax behaviour of the companies in which they invest. For instance, in a recent publication Norges Bank Investment Management (NBIM) made public its expectations in this area and serves as a basis for dialogue with companies (engagements). NBIM is based on three basic principles: (i) companies must pay their taxes according to the value generated in each jurisdiction, (ii) the responsibility of the board of directors in corporate tax policies and practices, (iii) the surrender of accounts in the fulfilment of their tax obligations through the publication of information about their tax contribution disaggregated in each country in which they operate (Norges Bank Investment Management [NBIM], 2018).

The Committee on Workers' Capital [CWC], 2015) has also called on members of pension funds to proactively consider the risks associated with the tax practices of the companies in which they invest. It proposes a series of steps focused on the development of a framework that allows the inclusion of tax aspects in its investment decisions, engagement with invested companies and communication of the principles that govern the policy and the activities carried out for its implementation. Among the most relevant aspects highlighted by the CWC in relation to corporate tax liability are: the treatment of tax aspects in boards of directors and the presence of companies in

jurisdictions with low tax transparency and tax transparency, specifically citing the BEPS project and the disaggregation of tax information on a country-by-country basis.

The main initiatives of the investor area to promote corporate tax responsibility are oriented towards several key aspects: responsibility of the board of directors, transparency, country-by-country information and the payment of taxes based on the value generated in each jurisdiction in which the company operates. As CTR is an incipient aspect from an ESG perspective and taxation is a highly complex issue, it is important to clearly define the scope of concepts related to these key aspects. To favour the success of shareholder engagement practices in the tax field, it would be very positive if the initiatives undertaken by different actors and platforms continued to be based on the same principles and key aspects.

Tabla 4.1. PRI proposed steps on how to engage companies on tax-related topics

Step one –Identifying engagement candidate	
Red Flag	Reason
Large tax gap	Although the mismatch between the effective tax rate on a company’s income statement and the weighted average of statutory rates based on the firm’s geographic sales mix may be explained by factors unrelated to tax minimisation, such as tax credits, large and persistent tax gaps are generally the result of profit-shifting and aggressive tax planning.
Foreign effective tax rate	MNEs can choose to deem some deferred foreign profit as likely to be repatriated in an effort to cause their global tax rate to more closely resemble peers’ or typical statutory rates, even though the company may not intend to actually repatriate the foreign cash. This decision will make the tax gap red flag outlined above appear acceptable, when the company may actually be highly aggressive in its tax planning
Large or growing unrecognised tax benefits (UTB) balance	A large balance compared to peers (which can be calculated by dividing each company’s UTBs by its enterprise value), or a growing balance, suggests a company that has recently adopted higher risk tax strategies.
New disclosures or changes in language used in tax footnotes	Some companies provide information regarding recent changes to their tax strategies that may not have been reviewed by tax authorities and hence may increase earnings risk in future.
Opaque disclosure of geographic revenue mix	Particularly when combined with any of the above red flags, poor disclosure of geographic revenues may hinder the ability of an analyst to assess the tax gap.
Media stories or government inquiries	Although these do not necessarily signify any wrongdoing, they are valuable in determining specific tax strategies used by a company – especially if there are repeated mentions –

	and are highly indicative of reputational risk. The company's response to any allegations may also be a good proxy for the board's risk tolerance related to tax practices.	
Lack of a tax policy	Disclosure of how the company perceives and addresses tax-related risks, including information on overarching policies and governance of the issue, is critical. While many companies still do not provide any meaningful narrative or disclosure beyond numbers in their annual reporting, examples of good practices in this regard have emerged. Leading MNEs should be expected to follow this model.	
Step two –Structuring engagement: questions for Management and the board		
Issue	Check	Key question
Tax policy	If the company has a comprehensive tax policy publicly available.	Have you considered publishing a tax policy/principles to indicate your approach towards taxation?
Tax governance	Whether the company provides disclosure on clear board level oversight of tax strategy	Is tax formally a part of the risk oversight mandate of the board? How often and for what reason is tax discussed at board/committee level?
Managing tax-related risk	Whether the company discloses any information on tax-related risks and how they are managed, including any discussion on pending investigations of tax positions	How do you define and manage tax-related risks? What are your top three tax-related risks?
The effective tax rate	The company's global effective tax rate and if the origin of any significant difference versus its weighted average statutory tax rate is explained in detail	What drives the gap between your effective tax rate and your weighted average statutory rate based on your geographic sales mix?
Tax planning strategies	<p>A. To what extent does your profit after tax rely on your presence in tax havens or incentives and structures that enable very low taxation (e.g. <15%) of profits?</p> <p>B. Have you reconsidered your tax planning strategies, or do you intend to reconsider them, in light of changes following the BEPS</p>	

		project?
	Corporate structure	How many separate legal entities (under common control) make up your corporate group, and do you disclose all of them?
	Intellectual property rights	What is the internal ownership structure that governs your firm's intellectual property assets?
	Financial structures – intra-company debt	Do you have subsidiaries in low tax jurisdictions that make intra-company loans?
	Trading company or marketing service structures	Have there been material changes to your corporate tax structure in the past four years (e.g. separation of high value-adding from routine functions)?
	Tax incentives	Are there any jurisdictions that have provided you with tax holidays or incentives?
Country by country reporting (CbCR)	-	How are you preparing for Country by Country Reporting (CbCR)?

Source: PRI (2015). *Engagement guidance on corporate tax responsibility why and how to engage with your investee companies*

4.4. Methodology

Based on the main initiatives mentioned in section 4.3, we designed a questionnaire asking about investors' approach towards CTR. Specifically, it included questions regarding the importance of responsible tax practices in investment decisions, the reasons for including CTR as an investment criterion, how to include CTR as an investment criterion and specific questions for each typology of actor on the products they offer which include responsible taxation criteria/information. The questionnaire also included specific questions on the information requirements to allow investors to include corporate taxation as an investment criterion.

This questionnaire was answered between June and September 2017 by practitioners and scholars. The respondents were classified into the following groups, according to their typology: (i) Owners and asset managers; (ii) Investment service providers including social analysis agencies, traditional financial analysts and proxy advisors / solicitors; (iii) Listed companies; (iv) Others, which includes institutions /

people related to the world of investment that cannot be included in the previous groups (academics, consultants, etc.).

As a result, 45 complete answers were obtained, 80% of which belong to actors based in Spain and 20% in other European countries. With regard to their typology, 44% belong to the group of asset owners and managers, 11% to suppliers of investment services, 9% to listed companies and 36% belong to other types of actors related to sustainable investment.

4.5. Results and conclusions

The results of our research confirm the increasing importance given by investors to responsible corporate tax practices, despite the little attention traditionally paid by the investment community to the social impacts of aggressive corporate tax strategies. According to 87% of the respondents, the importance given to corporate tax responsibility in investment decisions will increase in the short term. The remaining 13% consider that this importance will remain the same. None of the respondents consider that the importance of responsible corporate taxation will decrease.

Tabla 4.2. Importance of corporate tax responsibility in investing criteria

	n.	%
Current importance:		
Very high	1	2.22%
High	8	17.78%
Medium	15	33.33%
Low	16	35.56%
None	5	11.11%
In the following years:		
Increase	39	86.67%
Remain the same	6	13.33%
Decrease	0	0.00%

Source: Own elaboration

As seen in Table 4.3, the main reasons for this change are due to financial (80%), reputational (76%) and governance risks (64%). The occurrence of these risks can lead to results such as those identified by Brooks et al. (2016) and Choy et al. (2017), i.e.: considering that investing in companies that pay higher effective tax rates is less risky and that tax aggressiveness may cause falls in the combined market capitalization of companies.

These perceptions also show that the main drivers for changing investors' approach to corporate taxation are linked to institutional and reputational pressures. Governments exert great pressure on companies towards more responsible tax behaviours by the approval of mandatory taxation rules and regulations that are supervised by the national tax administrations and can lead to fines if the company does not comply with them. The increasing social awareness of companies' tax responsibility may result in an increase in the reputational risks of irresponsible tax practices. The importance of institutional and reputational pressures clash with the traditional financial perception that is still shown by 38% of the respondents who consider that corporate tax responsibility deteriorates financial performance.

Tabla 4.12. Reasons for including corporate tax responsibility as an investment criterion

	None		Low		Medium		High		Very high	
	n.	%	n.	%	n.	%	n.	%	n.	%
Financial risks due to fines, etc.	1	2.22%	0	0.00%	8	17.78%	23	51.11%	13	28.89%
Governance risks	0	0.00%	2	4.44%	14	31.11%	17	37.78%	12	26.67%
Legal requirements	2	4.44%	2	4.44%	10	22.22%	24	53.33%	7	15.56%
Macroeconomic and societal risks	0	0.00%	14	31.11%	14	31.11%	13	28.89%	4	8.89%
Reputational risk	1	2.22%	2	4.44%	16	35.56%	8	17.78%	18	40.00%

Source: Own elaboration

As to how to include CTR in investments, the most mentioned strategies are carrying out engagement processes with companies and exercising their voting rights (56%) and excluding companies involved in controversial tax practices (39%). The use of negative/exclusionary screening when including CTR as an investment criterion is expected, as this is the strategy most used by socially responsible investors (Eurosif, 2016; GSIA, 2017; Spainsif, 2016). However, the high importance given by respondents to the use of engagement actions is noteworthy. For example, investors use their power as owners to influence the environmental, social and good corporate governance behaviour of the companies of which they are shareholders (De la Cuesta-González & Pardo, 2018; EUROSIF, 2016; GSIA, 2017; Spainsif, 2016). The importance of the use of engagement strategies shows the serious concern of the investment community about corporate tax practices and their great interest in being part of the change towards more responsible corporate tax practices. In fact, six of the respondents had taken part in processes of shareholder engagement in tax issues, mainly focused on corporate tax policies and tax disclosure but also, in a more marginal way, in the management of tax risks, tax havens and tax compliance.

Tabla 4.13. Best SRI strategy for incorporating taxation criteria in investment decisions

	n.	%
Exclusion	17	37.78%
Best in Class	14	31.11%
Norms-based screening	15	33.33%
Sustainability-themed investments	9	20.00%
Integration of ESG factors in financial analysis	12	26.67%
Engagement and voting on sustainability matters	23	51.11%

Source: Own elaboration

Respondents are also aware of the main challenges that the investment community must face to include responsible corporate taxation as an investment criterion. The main reasons for these challenges are related to the complexity inherent to corporate taxation. In this sense, 62% of the answers highlighted legislative differences in tax regulations between countries as a barrier, but the main barrier is undoubtedly related to information. According to 98% of the respondents (i.e: all but one), the aspects that make it more difficult for asset owners and managers to include specific criteria on taxation are related to the quantity/quality of the information required.

Our results show that investors demand more and better information on CTR. These information demands are major issues to be solved so that asset owners can include CTR as an investment criterion. Thus, 78% of the respondents consider that there is not enough available information on corporate taxation, and 55% consider that the existing information is insufficient to assess whether a listed/invested company is tax responsible. According to 70% of the respondents, this problem is aggravated by the scarce quality of the available information, and 52% attribute this low quality mainly to the lack of homogeneity, which makes it impossible to make comparisons between companies. Investors also highlighted the lack of adequate response from companies to their direct demands on tax-related issues, and some of them even stated that the answers they received were poor and elusive.

The inclusion of responsible taxation as an investment criterion can be fostered by measures such as the one approved by the European Union to increase transparency and the quality of information for investors. The Directive amending Directive 2007/36 / EC, approved in March 2017 promotes the long-term involvement of investors and institutions in the operation of the companies in whose capital they participate, abandoning policies that pursue capital gains in the short term and that are considered to be at the origin of many of the evils revealed in the recent financial crisis.

The biggest differences in the responses of the different types of actors are found among invested companies. While 90% of the asset owners and managers consider that the importance given by investors and shareholders to responsible taxation will increase in the coming years, 50% of the companies consider that it will remain the same. It

should also be highlighted that none of the listed companies' respondents consider that corporate tax responsibility deteriorates financial performance. There are also some differences according to the country where the respondent is based (Spain vs. other European countries), i.e.: all respondents of other European countries consider that the inclusion of responsible corporate taxation as an investment criterion will be more relevant in the coming years and they will mainly use an ESG integration strategy .

These conclusions are the result of an exploratory analysis subject to various limitations. For instance, the sample size is limited, both in terms of the number of respondents and the geographical scope of the study (most of them are based in Spain and the remaining in other European countries). Another limiting factor that affects the results is the scarce degree of development and knowledge of CTR that currently exists among the investment community.

Further research on shareholders' approach towards corporate tax responsibility is needed, especially in three main areas: (i) broadening the sample and including other countries and regions, such as US and Australia; (ii) providing inputs and tools that allow investors and shareholders to include responsible taxation criteria in their investment decisions; (iii) analyse the inclusion of responsible taxation criteria in investments decisions and its implications for investors and shareholders.

CAPÍTULO 5. UNA APROXIMACIÓN MULTIACTOR A LA RESPONSABILIDAD FISCAL CORPORATIVA. CONCEPTO E INDICADORES*

*Aceptado para publicación en: De la Cuesta-González, M., & Pardo, E. Corporate tax disclosure on a CSR basis: A new reporting framework in the post-BEPS era. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*.

5.1. Resumen

Tomando como base lo indicado en los capítulos 2 y 3, y complementando la visión de accionistas e inversores ante la RFC que se muestra en el capítulo 4, la siguiente fase en la investigación consistió en realizar una aproximación multiactor a la RFC, profundizando en su conceptualización y en los aspectos clave que la integran.

Como se muestra en este capítulo 5, tras un análisis de la literatura e iniciativas existentes en el ámbito de la fiscalidad corporativa, identificamos los principales actores vinculados a la misma y llevamos a cabo entrevistas semiestructuradas, sobre las que posteriormente se realizamos un análisis de contenido. En estas entrevistas participaron representantes de: (i) la administración tributaria española; (ii) organizaciones de la sociedad civil especializadas en prácticas fiscales corporativas; (iii) responsables de fiscalidad de empresas multinacionales; (iv) empresas de asesoría fiscal con importante presencia a nivel internacional; (v) académicos. La inclusión de la visión sobre la RFC de otro actor clave (los accionistas) la realizamos teniendo en cuenta los resultados mostrados en el capítulo 4, tanto los obtenidos a través de los cuestionarios que formaron parte de nuestro estudio como las contribuciones realizadas por los Principios de Inversión Responsable (PRI) de Naciones Unidas.

Si bien la literatura académica sobre este tema desde la perspectiva de RSC todavía es escasa, se han realizado importantes contribuciones sobre la (ir)responsabilidad de prácticas corporativas concretas, contribuyendo a definir aspectos clave relacionados con la tributación responsable. La mayoría de estudios se han centrado en la evasión fiscal (Bird & Davis-Nozemack, 2016; Christensen & Murphy, 2004; Dowling, 2014; Hasseldine & Morris, 2013; Lanis & Richardson, 2015; Sikka, 2010) pero también destacan las contribuciones sobre herramientas y mecanismos específicos vinculados a las prácticas fiscales agresivas como los paraísos fiscales (Preuss, 2010, 2012) o los precios de transferencia (Ylönen & Laine, 2015).

Los análisis realizados permiten realizar una primera aproximación al concepto de RFC que puede definirse como “el conjunto de prácticas y políticas en el ámbito fiscal que permiten a las empresas pagar una proporción justa de impuestos en cada jurisdicción en la que operan conforme al valor generado en cada una de ellas y, además,

emitir información pública al respecto en términos no solo de montos sino también prácticas y políticas”. Asimismo, permiten profundizar en este concepto a través de la identificación de una serie de indicadores que muestran los aspectos con mayor grado de materialidad en lo relativo a la responsabilidad fiscal corporativa. Estos indicadores son los que se utilizarán en el siguiente capítulo para valorar el grado de adecuación de la información fiscal publicada por las empresas a las demandas realizadas por sus grupos de interés y en qué medida permite una adecuada rendición de cuentas sobre los impactos generados.

5.2. Introduction

Since the second half of the 20th century, both the academic and non-academic literature has broadly addressed the concept of corporate social responsibility (CSR) by questioning shareholder theory, which states that a company’s social responsibility should focus on fulfilling the firm’s fiduciary duties to its shareholders by maximizing profits. According to CSR theories (particularly stakeholder theory), there is an implicit social contract between the corporation and society, the terms of which are derived from the expectations of different groups (Wood, 1991; Waddock & Graves, 1997). Following this approach, international institutions have issued guidelines and developed managerial tools that not only consider stakeholders’ demands but also define companies’ primary economic, social and environmental responsibilities with respect to their impact on society (European Commission, 2011). One economic issue that has received relatively little attention is corporate taxation (Christensen & Murphy, 2004; Sikka, 2010; Dowling, 2014; Laguir et al., 2015), despite its substantial social impact (Sikka, 2010; Bird & Davis-Nozemack, 2016).

Corporate taxation is a highly controversial topic. Companies have traditionally regarded taxes as a cost that, in some cases, reduce corporate profits using aggressive tax strategies and behaviours designed solely to minimize taxes and that are not motivated by any valid business goals but rather by competitiveness and a desire to enhance shareholder value. From the perspective of both artificial and real entities, however, such behaviour undermines the special bond between the state and the corporations that it has created and contradicts the normal obligations of citizens to comply with the law (Avi-Yonah, 2014). Moreover, when corporations are conceptualized as an aggregate of their individual members or shareholders (the “aggregate” or “nexus-of-contracts” view), strategic tax behaviour does not leave the state with adequate revenue to fulfil the increased obligations imposed by forbidding corporations to engage in CSR.

Corporations’ contributions to public finances and wealth have gained public attention in recent years as a consequence of the deterioration of public budgets caused by the 2008-2009 global financial crisis and the tax scandals revealed by the media and

by NGOs (e.g., Luxleaks⁶, the Panama Papers⁷, the Paradise Papers⁸). To prevent the collapse of the financial system, governments were compelled to reallocate public funds to recapitalize financial institutions, issue guarantees on bank liabilities and relieve banks' impaired assets. Some countries even implemented counter-cyclical interventions to foster economic recovery (Hemmelgarn & Nicodeme, 2012). The OECD's 2016 report estimated global corporate income tax (CIT) revenue losses at between 4% and 10% of global CIT revenues (i.e., USD 100 to 240 billion annually) and warned of other adverse economic effects such as tilting the playing field in favour of tax-aggressive multinational companies (MNEs), exacerbating the corporate debt bias, misdirecting foreign direct investment and reducing the financing of necessary public infrastructure (OCDE, 2016).

Consequently, public and governmental pressure in favour of more responsible corporate tax practices has become more pronounced. The most relevant initiative is the OECD/G20 BEPS Project (Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting), which was launched in 2013. The BEPS Action Plan establishes 15 actions to reduce tax evasion, harmonize international tax regulations and promote tax transparency to or between tax administrations (OCDE, 2016, 2018). Action 13 requires that MNEs provide all relevant governments with necessary information on their global allocations of income, economic activity and taxes paid in countries according to a common template (OCDE, 2015b). Although the BEPS project is a framework of communications for tax administrations and corporations, other governments and NGOs have gone further and encouraged companies to publicly disclose their tax-related information on a country-by-country basis (PRI, 2015; Boerrild et al., 2015; among others). The European Parliament has recently undertaken actions to harmonize BEPS compliance and implementation among member states proceeding with regulatory changes that will force large companies to publicly disclose their annual tax information on a country-by-country basis. (Panayi, 2018). Scholars such as Borges & Takano (2017), however, have

⁶ "Luxembourg Leaks" (Luxleaks) is a journalistic research study conducted by The International Consortium of Investigative Journalists (ICIJ) on Luxembourg tax ruling agreements. More than 350 companies were found to have benefited from special tax deals in Luxembourg.

As a result of these deals, some companies have paid effective tax rates of less than 1% on profits that they have transferred to Luxembourg (<https://www.icij.org/investigations/luxembourg-leaks/>).

⁷ The "Panama Papers" leaks are part of a journalistic research project conducted by the ICIJ on 11.5 million documents of the Panama-based law firm Mossack Fonseca. The documents publicized the offshore practices of more than 214,000 offshore companies connected to individuals in more than 200 countries and territories (<https://www.icij.org/investigations/panama-papers/>).

⁸ The "Paradise Papers" is a journalistic research project conducted by the ICIJ on 13.4 million documents of offshore service providers and the company registries of 19 secrecy jurisdictions. As a result, the tax avoidance practices used by more than 100 multinational corporations and more than 120 politicians and world leaders were publicized (<https://www.icij.org/investigations/paradise-papers/>).

discussed the negative effects of the improper use of this information at transparency levels.

NGOs and multilateral development institutions were the first to generate an approach to corporate tax responsibility (CTR). First, they focused on the impacts of corporate tax practices in developing countries (Oxfam, 2000) but since the last global financial crisis, they have begun to explicitly include the impacts on all countries. Civil society considers, transparency assessment and progressive and measurable improvement as the most relevant principles for managing taxation (Boerrild et al., 2015).

Investors and shareholders have also recently begun to embrace CTR. This trend has become clearly apparent among institutional investors and mainly among those involved in socially responsible investments (SRI). The most relevant CTR initiative among investors is that endorsed by the United Nations Principles for Responsible Investment (PRI)⁹. The PRI considers tax aggressiveness to be “taking advantage of the technicalities of a tax system or of mismatches between two or more tax systems for the purpose of reducing tax liability”. According to the PRI, aggressive corporate tax practices imply assuming excessive earnings, reputational, brand, macroeconomic and societal risks that may affect a company’s profitability and sustainability (PRI, 2015).

Aware of this, companies have begun to reorient their tax policies and to publish more information on their tax contributions. Some corporations have used new reporting tools, such as PwC’s Total Tax Contribution (TTC) framework (PwC, 2016). Tax standards are also in place that reward companies for their CTR, such as the standard launched in 2014 by the Fair Tax Mark¹⁰ in the UK with the support of the not-for-profit, multi-stakeholder cooperative Ethical Consumer¹¹ and Tax Research UK¹². In early 2018, the B Team Responsible Tax Principles were launched and signed by nine multinational companies, committing themselves to strengthening their tax-responsible practices and levels of compliance, accountability and transparency. These seven principles were developed with input from companies, civil society organizations, institutional investors and international institution representatives (The B Team, 2018).

⁹ “The Six Principles for Responsible Investment constitute a voluntary and aspirational set of investment principles that offer a variety of possible actions for incorporating ESG issues into investment practice. The Principles were developed by investors for investors. In implementing these principles, signatories contribute to developing a more sustainable global financial system. They have more than 1,750 signatories from over 50 countries, representing approximately US\$70 trillion”. Source: <https://www.unpri.org/about>.

¹⁰ <http://www.fairtaxmark.net/>

¹¹ <http://www.ethicalconsumer.org/>

¹² <http://www.taxresearch.org.uk>

Despite the advance of public and private initiatives towards CTR and corporate tax disclosure, the contribution from academia to analyses of CTR is still in an early stage. Most of the CSR literature has focused on the social (Yawar & Seuring, 2017), environmental (Babiak & Trendafilova, 2011) and corporate governance (Dima, Safieddine & Myriam, 2008) dimensions, and less attention has been directed towards the economic dimension. Scholars focus more on the responsibility (or irresponsibility) of corporate tax practices than on a global approach to CTR, and few mentions of CTR can be found in the literature (Feige, 2012; Windsor, 2017). Some authors, view taxation as a largely legal and technical issue that plays a limited role in CSR (Hasseldine & Morris, 2013). Others, have argued that strategic behaviours, such as aggressive tax-motivated transactions, are inconsistent with CSR (Avi-Yonah, 2014) or have bluntly stated that paying taxes is a primary social responsibility of the modern corporation, along with the fact that taxation should be at the core of the debate on CSR (Lanis & Richardson, 2013; Bird & Davis-Nozemack, 2016; Hillenbrand et al., 2017).

Recently, Hillenbrand et al. (2017) have advanced the literature by including corporate tax in theoretical frameworks, highlighting the need to relate corporate tax to CSR, social issue management and ethics by deepening the link to stakeholders' expectations. Their research reveals the different perceptions of societies and business groups regarding corporate taxation and the importance of adopting a more integrated and multi-stakeholder approach in addressing issues of taxation to approach corporate taxation from a CSR perspective. The few extant empirical studies are mainly quantitative (Christensen & Murphy, 2004; Dowling, 2014), with no consensus on the relationship between tax aggressiveness and the CSR performance and disclosure of companies (Laguir et al., 2015; Hardeck & Kirn, 2016). Some studies find that firms with excessive irresponsible CSR activities are more aggressive in avoiding taxes (Hoi, Wu & Zhang., 2013), while others find the opposite relationship, suggesting that corporate social responsibility and tax payments act as substitutes (Davis, Guenther, Krull & Williams, 2016).

This lack of consensus with respect to results may be a consequence of different approaches to conceptualizing and measuring the tax aggressiveness construct. As Lanis & Richardson (2015) state, a more detailed analysis should be conducted to determine which types of CSR disclosure are more closely related to the corporation's tax policy and why. Additionally, Boll (2014) considers an alternative and practice-oriented approach necessary to understanding tax compliance that considers where tax compliance takes place and what it involves. These demands are in line with the more "down to earth" view claimed by Sayer (1992), Mouzelis' "conceptual pragmatism" approach (1995, p. 8), as well as Llewelyn's (2003) perspective that conceptualization is the most appropriate form of theorizing in the management and accounting disciplines. Following this theorizing approach, the techniques used in qualitative research as

interviews may generate enriching results on the categorization and definition of concepts similar to CTR.

In the absence of a generally accepted definition of CTR, this chapter aims to address the existing gaps in the CSR literature on corporate taxation by focusing on how CTR can be conceptualized on a multi-stakeholder CSR basis and in terms of the material issues that constitute it. As Llewelyn (2003) suggests, this level of theorization necessary implies contextualization and the analysis of the relationship between language and practice. The approximation of CTR is therefore informed by the main aspects highlighted in the academic literature and insights from semi-structured interviews with different stakeholder representatives (tax regulators, NGOs, multinational companies, advisory services and academics). Based on a discourse analysis approach, the resulting concept of CTR is used as a basis to extrapolate about future developments in CTR, including the important roles of tax disclosures and corporate accountability.

The remainder of this chapter is structured as follows. The next section begins with a critical review of the CSR literature and an analysis of stakeholder theory, with a special focus on aggressive tax practices and the importance of disclosure. It then focuses on the scarce literature on the concept and implications of CTR and on CTR disclosure. Section 5.4 describes the methodology used to capture the arguments presented by the relevant interviewed stakeholders, and Section 5.5 presents the results of the empirical research. The final section highlights this study's main contributions and future lines of research.

5.3. Literature review

From the second half of the 20th century forward, management practices and theories have overcome the traditional agency theory of the firm by which a company's only objective was to seek financial profit for its shareholders (Jensen & Meckling, 1979; Friedman, 1970, 1962). CSR theories in particular have faced this approach by making it explicit that the responsibility of business implies considering the impacts of business on a wide range of stakeholders and addressing stakeholders' demands (European Commission, 2011; Aguinis, 2011). Business is not an exclusively economic entity but must follow a set of moral customs built in the community (Carroll, 1979).

Specifically, stakeholder theory has been the approach most frequently used to explain why and how companies engage in CSR practices (Aguinis & Glavas, 2012; Frynas & Yamahaki, 2016). This theory conceives CSR as an outcome of social relationships and societal norms (Aguinis & Glavas, 2012; Frynas & Yamahaki, 2016). According to this theory, an implicit social contract exists between the corporation and society, the terms of which derive from the expectations of different groups (Wood, 1991; Waddock & Graves, 1997). Therefore, companies should consider the value generated not only for

their shareholders but also for the rest of their stakeholders in their management decisions (Freeman, 1984; Freeman, Wicks & Parmar, 2004).

In practice, this implies that a company must manage specific issues with limited available resources and address possible differences between stakeholders. These differences can occur not only in the priority assigned to a particular issue by each group of stakeholders but also in conflicting demands between different types of stakeholders. Therefore, the management team must define which specific CSR issues should be addressed and how they should be managed. According to Bundy et al. (2013), managers identify an issue as salient by taking into consideration the stakeholder who sponsors the issue, the institutional attention that it receives, the issue's potential impact on the organization and on its stakeholders, the organization's identity and the firm's strategic frame. Materiality analyses and stakeholder engagement are the mechanisms that allow managers to identify salient CSR issues and tackle any conflict between stakeholders (Calabrese, Costa & Rosati, 2015; GRI, 2017).

All the above, makes reporting a relevant tool when discussing CSR from a stakeholder approach, as long as it allows corporations both to manage those issues identified as salient and to be accountable to their stakeholders regarding the economic, social and environmental impacts of the firm's activities (Gray et al., 1995; O'Dwyer and Owen, 2005; European Union, 2014; Michelon et al., 2015; García-Torea, 2017). Therefore, reporting material issues becomes a necessary outcome of engagement processes with their stakeholders (Calabrese et al., 2015; de la Cuesta-González et al., 2015; Font, Guix & Bonilla-Priego, 2016).

As we have previously indicated, CTR has become a salient issue in recent years as a result of the increasing demands of different stakeholders on companies for more responsible tax practices (PRI, 2015; Boerrild et al., 2015; OCDE, 2016). Managers have started to consider taxation as part of companies' CSR policies and some companies have even published specific reports on taxation. Nevertheless, stakeholders consider that the information reported on tax issues still does not fulfil their requirements, it does not allow for a global and better understanding of the tax policy and performance of company from a CSR point of view nor the risks associated with corporate tax practices (PRI, 2015; Boerrild et al., 2015; OCDE, 2016).

Scholars are aware of the need for contributions to this debate revealing the importance of considering stakeholders' expectations (Hillenbrand et al., 2017) and pleading for a more practice-oriented approach (Boll, 2014). As concepts are essential to praxis and concepts constitute theories of practice (Llewelyn, 2003), CTR must be conceptualized in detail using a practical, multi-stakeholder approach. Taking as a basis the framework defined under by CSR stakeholder theory, engagement processes and a materiality analysis are useful ways to define CTR and the main issues it is composed of,

as these managerial tools allow us to consider the current requirements of stakeholders on corporate taxation and companies' responses to them, that is, their expectations and the societal norms about this salient issue, as well as any potential conflicts among stakeholders or between stakeholders and companies.

Corporate tax responsibility: Academic contributions and implications

After the crisis of 2008-2009, the economic dimension of CSR began to acquire more attention, making the conflict between agency and stakeholder theories evident. One of the issues in which such conflict is more evident is CTR. On the one hand, from a traditional financial perspective, companies may tend to decrease their tax expenses to increase their profit to shareholders. On the other hand, a decrease in the taxes paid by companies implies less public income to finance the welfare state and therefore a negative perception of the other stakeholders.

CTR is a complex and developing concept that is rarely mentioned in the literature (Feige, 2012; Windsor, 2017). Academics have focused more heavily on the (ir)responsibility of concrete corporate practices than on defining what is understood by CTR as a whole. Recent studies have contributed to defining key aspects related to responsible taxation. While some scholars of CSR have focused on specific tools and mechanisms of aggressive tax practices such as tax havens (Preuss, 2010; Preuss, 2012) or transfer pricing (Ylönen & Laine, 2015), the overwhelming majority have focused on tax avoidance (Christensen and Murphy, 2004; Sikka, 2010; Hasseldine & Morris, 2013; Dowling, 2014; Lanis & Richardson, 2015; Bird & Davis-Nozemack, 2016).

One of the first academic contributions to this debate was that of Knuutinen (2014), who defined aggressive tax planning from a CSR perspective as "actions taken by taxpayers (i) which are in the line of requirements of tax law, but (ii) which do not meet the reasonable and justified expectations and requirements of the stakeholders". Tax aggressiveness, which enables base erosion by either reducing taxable incomes or increasing tax deductions and exemptions, can be achieved through practices such as transfer pricing mechanisms and through the use of tax havens or low-tax jurisdictions, thereby taking advantage of regulatory loopholes and company-specific tax rulings (Knuutinen, 2014; Dowling, 2014; PRI, 2015; Boerrild et al., 2015; OECD, 2016). Notably, for these practices to be considered irresponsible, they must be designed solely for the purpose of reducing tax liability (Sikka, 2010; Lanis & Richardson, 2012).

Most scholars who explain corporate taxation from a CSR perspective argue that, consistent with the OECD, a company is tax responsible when it pays its fair share of taxes in each jurisdiction based on its economic activities within those jurisdictions (Dowling, 2014; Laguir et al., 2015). The term "fair share of taxes" is more widely used in practitioners' and scholars' discourse on CTR-related issues, and the European Commission has stated in various statements and sanctions that such unfair and

sophisticated practices work against fair competition. Nevertheless, the perceived “fairness” may vary among stakeholders. As Natrah Saad (2010) proposes, fairness can be defined in approximately ten dimensions.

One significant debate from a CSR perspective concerns the (non)existence of differences between tax evasion and tax avoidance. Companies tend to consider tax avoidance as legitimate (Dowling, 2014) and even clever (Bird & Davis-Nozemack, 2016) behaviour, whereas tax authorities, society and some academics increasingly consider these two concepts (i.e., tax evasion and tax avoidance) synonymous and thus irresponsible (Dowling, 2014). Hasseldine & Morris (2013) insist on the importance of distinguishing between the two. In this sense, tax evasion is defined as “any kind of effort by taxpayers to evade taxes by illegal means”, whereas tax avoidance is defined as “the legal utilization of the tax regime to one's own advantage in order to reduce the amount of tax that is payable, by means that are within the law, or at least within the letter of the law” (Knuutinen, 2014).

From legal and penal perspectives, clear differences exist between tax avoidance and tax evasion. Elliffe (2011) graphically explains that while a significant difference exists between the technical legal positions of tax evasion and tax avoidance, tax avoidance is rather similar; tax avoiders generally remain outside of prison walls, while some tax evaders are detained within that structure. Tax avoidance is a course of action taken by a taxpayer so that the tax obligation does not arise in the first place; that is, the tax obligation arises only when the avoidance of tax rules reconstructs the transaction. Avoidance occurs when the taxpayer has entered a tax planning transaction or scheme and, as a consequence, must either deliberately reduce its income or inflate its expenses. In other words, corporations are able to engage in tax strategies that they know lack economic substance and the profits of which would not have been earned without such strategies. Thus, although the difference between the two legal concepts may be obvious, on some occasions, tax avoidance and tax evasion may be so closely interrelated that they are difficult to differentiate due to their common features. Elliffe (2011) suggests that to identify the difference between the two, corporations must ask themselves whether particular avoidance transactions may involve fraudulent evasion and thus cross the line to criminality.

Among tax avoidance practices, transfer pricing mechanisms warrant the most attention. The OECD defines these mechanisms as prices “adopted for book-keeping purposes, which [are] used to value transactions between affiliated enterprises integrated under the same management at artificially high or low levels in order to effect an unspecified income payment or capital transfer between those enterprises”¹³. Despite the existence of double tax agreements among jurisdictions, the existence of

¹³ <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=5718>

different national rules for establishing these prices can lead firms to be subjected to double taxation (Blonigen et al., 2014). As a response, the OECD's Transfer Pricing Guidelines set mechanisms to prevent the harmful use of transfer prices on public incomes and to simultaneously prevent companies from being subjected to double taxation.

Main initiatives on corporate tax disclosure

Under stakeholder theory, tax transparency is an inherent element in CTR, as corporate accountability and disclosure are the results of a CSR process designed to account for society's demands. Information is also a key element in achieving an effective tax system, and taxes may be enforced effectively when authorities have adequate information on the existence and value of taxable transactions. Thus, corporate tax disclosure is a key issue within CTR and a necessary condition for more responsible tax practices (OCDE, 2013; Boerrild et al., 2015; Bird & Davis-Nozemack, 2016).

Despite the greater salience of corporate taxation, a review of the main CSR management and accountability literature indicates that scholars have paid little attention to public corporate tax disclosure (Ylönen & Laine, 2015). Previous studies show a positive correlation between the quantity of tax-related information published by a company and its social and media exposure, the industry-specific stakeholder pressure it receives and lower effective tax rates (Lanis & Richardson, 2012 and 2013; Hardeck and Kirn, 2016). Akamah et al. (2018) also identified that the more aggregated tax information, the more aggressive tax activities in which a company engages. These studies did not analyse how much tax information must be disclosed, however, nor its materiality from a CSR perspective.

Tax disclosure has gained great relevance in society, practitioners and public institutions. Traditionally, tax administrations have been the recipients of corporate tax information, exercising their functions to guarantee a proper application of national tax systems. The asymmetries of information between multinational companies and national tax administrations have necessarily enhanced the collaboration and effective exchange of information among tax administrations in recent years (Borges and Takano, 2017) and have raised the legal information requirements imposed on companies and intermediaries. Among the commitments made by 129 countries and jurisdictions¹⁴ under the BEPS Action Plan (OECD, 2013), transparency has become one of the central aspects for fighting harmful corporate tax practices. BEPS requires large MNEs to provide tax administrations with standardized country-by-country information on revenues, profits before income tax and the amount of income tax paid and accrued in

¹⁴ <http://www.oecd.org/tax/beps/inclusive-framework-on-beps-composition.pdf>

each jurisdiction in which they operate, as well as detailed information on transfer pricing. Although the BEPS project initially emerged within the framework of communication between tax administrations and corporations, its scope extends much further. Initiatives such as those promoted by the EU and by various stakeholders are encouraging companies to publicly disclose their tax-related information on a country-by-country basis (PRI, 2015; Boerrild et al., 2015; among others).

Public disclosure of disaggregated corporate tax information is a relevant issue fostered by several EU initiatives for fighting tax avoidance practices and preventing corruption in highly exposed industries such as the extractive and financial services industries. The Extractive Industries Transparency Initiative¹⁵ (EITI) and the European Directive 2013/34/EU establish specific disclosure requirements on payments (including in-kind payments) made to governments, large undertakings and public-interest entities by companies of the extractive industry or by loggers of primary forests (European Union, 2013a). Regarding the financial services industry, the EU Capital Requirements Directive IV¹⁶ (CRDIV) requires European credit institutions to disclose tax-related data on a country-by-country basis in their annual financial statements, as well as other information necessary for contextualization (i.e., information on the nature of the activities, geographical location and number of employees). These reports are submitted to member states 'central Banks and are published on companies' websites.

Another relevant initiative on public tax disclosure is the Australian transparency code released by the Australian Board of Taxation in May 2016. The code was designed to guide medium-sized and large businesses and will remain voluntary, but the Board recommends that information is made publicly available and that businesses with aggregated turnover between AUD 100 m and 500 m should at least provide reconciliation of accounting profits with tax expenses and income tax paid or payable, identification of material temporary and non-temporary differences, and effective company tax rates for Australian and global operations. Larger businesses must additionally disclose their approaches to tax strategy and governance, a tax contribution summary of corporate taxes paid, and information on international party dealings. Information must be made available to potential users, such as the general public, and to interested users in the community, such as shareholders, analysts, social justice groups and the media.

¹⁵ <https://eiti.org/>

¹⁶ Directive 2013/36/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32013L0036> (European Union, 2013b). Regulation (EU) No 575/2013 of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32013R0575> (European Union, 2013c).

Financial regulations already require companies to report the amount of taxes paid along with tax provisions and sanctions in their public financial statements. The Global Reporting Initiative (GRI), the most important CSR reporting standard, also includes two tax-related indicators within the economic dimension. The first is the direct economic value generated and distributed (G4-EC1), which requires companies to report, on a country-by-country basis, the payments made to governments. The second is financial assistance received from governments (G4-EC4), which requires the reporting of the total monetary value of financial assistance received by the organization from governments, including tax relief and tax credits, subsidies, grants, awards, royalty holidays, financial assistance from export credit agencies (ECAs) and financial incentives, along with any other financial benefits received or receivables from any government for any operation (GRI, 2015).

In summary, our literature review shows that CTR represents an emerging field of research and academic contributions remain incipient. One issue that elicits extensive debate among scholars is tax avoidance. Accordingly, the literature shows that tax avoidance is considered socially irresponsible when it is based in schemes, strategies or transactions without economic substance and that can be justified only by tax minimization incentives. We can also conclude that corporate tax disclosure is a key issue within CTR and a necessary condition for more responsible tax practices. Information is a key element in achieving an effective tax system, and taxes may be enforced effectively when authorities have adequate information on the existence and value of taxable transactions. Stakeholders and even governments demand that companies publicly disclose their tax-related information, extending the traditional boundaries of limiting communication regarding corporate taxation to tax administrations.

5.4. Research method

As stated by scholars such as Llewelyn (2003), to build on conceptual theories, a more down-to-earth approach rooted in a specific context is necessary: “A criterion of utility rather than ‘truth’ in assessing the success of any conceptual framing also makes more sense in the context of the social science disciplines” (Llewelyn, 2003, p. 666). Accordingly, we used a qualitative methodology as the types of techniques used (e.g., interviews) may generate categorization and concepts similar to CTR, which are linked to practices and can explicate such practices in a specific context. Following the stakeholder theory approach with respect to CSR, we based our analysis on companies’ obligation to fulfil stakeholders’ demands on corporate taxation as a necessary condition for a company to be socially responsible in a post crisis context.

To define CTR and the material issues of this concept, we conducted an exploratory study applying engagement research methodology to contribute to the improvement and development of social and environmental accountability (Correa and Larrinaga, 2015; Bebbington et al., 2017; Hillenbrand et al., 2017). Semi-structured interviews have been traditionally used in CSR studies because they allow for a deeper analysis of the issues than other methods, thus providing results that cannot be obtained with other methodologies and highlighting differences among stakeholders (Jamali, Safieddine & Rabbath, 2008; Diefenbach, 2009; Andersen and Skjoett-Larsen, 2009; Babiak and Trendafilova, 2011; Walker and Jones, 2012; Hillenbrand et al., 2017).

Specifically, our semi-structured, in-depth personal interviews were conducted with 23 senior representatives from fifteen leading international institutions based in Europe (MNEs, NGOs, and tax advisory firms), the Spanish tax administration and scholars between June 2016 and April 2018. To guarantee a multi-stakeholder perspective, the interviewees were selected from among primary stakeholders involved in a company's tax performance and disclosure, which as Table 1 shows, include tax authorities, tax advisors, academics, civil society and company management.

To obtain a global perspective of the issues analysed, interviewees should be experts in international corporate taxation based on their knowledge and experience in the field. The inherent complexity of corporate taxation implies that only a few people could be considered suitable for participating in the research. Hence, the number of individuals who could provide valuable insight for this research is extremely limited (Diefenbach, 2009). First, we identified suitable experts and institutions to take part in the interviews by analysing the participants involved in leading initiatives on international corporate taxation cited in Section 2 and complemented this selection with suggestions made by the experts we interviewed. As a result of this process, we carried out interviews with 22 experts based in Spain and one based in Belgium. All of them had practical experience in international corporate taxation, and two of them (both scholars) also had expertise in CSR.

The interviews lasted between 35 and 106 minutes, and all were recorded with the permission of the participants. To ensure consistency, one of the authors conducted all the interviews following a semi-structured script covering the main aspects identified in the review of the academic literature discussed in Section 2 and the main initiatives carried out by governments, society and investors (PRI, 2015; Boerrild et al., 2015; OCDE, 2016), i.e., aggressive tax planning, avoidance, BEPS, cooperative tax compliance, country-by-country reporting, evasion, tax havens, low-tax jurisdictions and transfer pricing. The research team transcribed these interviews word for word for subsequent analysis and guaranteed the confidentiality of their content.

Tabla 5.1. Profile of the interviewees

Stakeholder	Interviewees
Society NGO1 NGO2 NGO3 NGO4 NGO5	Representatives of three international NGOs with expertise in multinational taxation.
Scholars SCH1 SCH2 SCH3	Three interviewees from the field of taxation. Two of them have also expertise in CSR.
Tax administrations TAD1 TAD2 TAD3	Representatives of three different departments of the Spanish tax administration. All of them belong to the department responsible for international taxation.
Tax advisors ADV1 ADV2 ADV3 ADV4 ADV5	Representatives of three of the main tax advisors' companies that provide tax advisory services to large companies. All of the interviewees belong to international firms.
Multinational companies MNE1 MNE2 MNE3 MNE4 MNE5 MNE6 MNE7	Representatives of the tax departments of three multinational companies belonging to different sectors. The interviewees are responsible for the group's international taxation. All the interviews took place at their headquarters in Spain.

Source: Own elaboration

To facilitate the identification of a set of tax-related indicators that are material for both companies and their stakeholders, interviewees also had to assess, the relevance of the 33 indicators proposed by different tax-transparency initiatives from a CSR perspective and complete the list by proposing new indicators if necessary. This set of preliminary indicators was the result of an analysis of the main existing initiatives on CTR (Australian Government, 2016; Boerrild et al., 2015; GRI, 2015; OCDE, 2016; PRI, 2015). Interviewees rated the proposed indicators on a scale from 1 to 5. An average rating higher or equal to 3 of each of the five interviewee groups allowed the identification of material indicators. In the calculation of this final rating each of the five interviewee groups was equally weighted (i.e. weighted by 0.20). The discussions with the interviewees regarding these indicators were also part of the semi-structured interviews, allowing the identification of additional indicators that were also included in the final list.

The transcripts served as the basis for a qualitative data analysis. To improve the reliability of the results, we implemented various measures within the research process, such as triangulation of the data and analysis of the transcripts by multiple coders. Following scholars such as Solomon et al. (2011) and Stubbs and Higgins (2014), we used CAQDAS as an assisting tool in this process. CAQDAS contributes to the systematization of the analytical process and facilitates the establishment of connections between data and the ability to compare researchers' outputs (Weitzman, 1999; Sinkovics et al., 2008). QSR NVivo was chosen from among the various CAQDAS programs because of its advantages, which have been reported in previous studies, such as those by Kwan and Ding (2008), Stock and Boyer (2009) and Solomon et al. (2011)¹⁷.

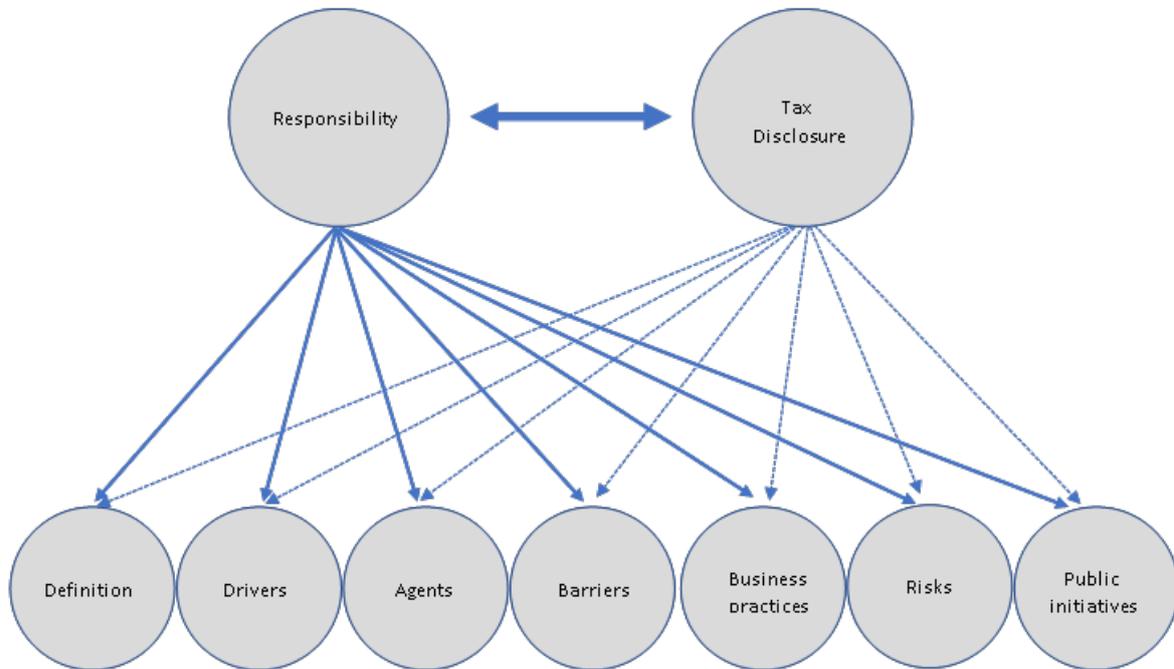
As the basis for the qualitative analysis, a tree of nodes was defined to facilitate the codification process of the interviews. These nodes reflect the objectives of the research, whereas analysis of the nodes leads to the results and facilitates the identification of possible relationships between the nodes. The preliminary definition of nodes was based on the analysis of the academic literature cited in Section 2. As defined in studies by Tregidga et al. (2014), the preliminary definition, which was revised and completed during the analysis, took into account the content of the interviews, resulting in the nodes presented in Figure 1. These nodes respond both to concepts investigated in the present study (i.e., tax responsibility and disclosure) and to the transversal aspects to be assessed in each of them. These transversal aspects allow for a deeper analysis of the previously mentioned concepts by identifying agents, barriers, definitions, determinants, public initiatives, business practices and risks. As Solomon et al. (2011) state, the true analysis occurs at the intersection between these nodes. To complete the process, interviewees also had to rate the preliminary set of indicators of CTR and propose either redefining them or creating new ones.

The authors, with the help of a research assistant, codified each of the interviews based on the above-referenced nodes. To ensure the consistency and uniformity of the criteria in the analysis, we met periodically to jointly determine the criteria to be used during the coding process and the scope of each node, to resolve any doubts with respect to the application of the criteria and to evaluate the appropriateness of including new nodes in the results obtained during individual analyses. To improve the reliability of the results and mitigate the risk of any inconsistent interpretation of the measured variables, each interview was analysed by two researchers and reviewed by a third

¹⁷ These advantages include facilitating and simplifying analysis by providing tools for the rigorous exploration of qualitative data sets and the discovery of underlying, recurrent themes, and its facility for encoding qualitative data and facilitating one of the key aspects in the validation of the analyses such as triangulation.

researcher who, in the event of differences in the codifications, determined the most appropriate coding (Wilmshurst and Frost, 2000).

Figura 5.1. Nodes used in codification of the interviews



Source: Own elaboration

5.5. Results and discussion

An in-depth analysis of the interviews led to a consensual definition of CTR and a deep analysis of the issues that constitute it. It further permitted the identification of a set of tax-related indicators that can assess CTR while taking into consideration consensual material issues for all companies, tax administrations, stakeholders and society, among others. It must be noted that the results and statements shown below represent a first approach to CTR derived from an exploratory analysis.

Corporate tax responsibility

During the interviews, the issue of tax responsibility was broached through both direct questions about the definition and implications of tax responsibility and less direct questions about the corporate tax practices and initiatives of companies or public administrations. Other questions asked about specific aspects of tax practices, such as tax havens, tax avoidance and tax evasion. With respect to the codification process, the main node associated exclusively with this area of analysis is responsibility. The results were obtained from the codifications assigned to the node itself and from its crossings with the transverse nodes, especially agents, definitions, drivers, barriers and practices.

The latter included tax havens, tax strategies/policies, relations between companies and tax authorities.

As a result, we defined CTR as the set of tax-related practices and policies that allow companies to pay a fair share of taxes as a function of the generated value in each jurisdiction in which they operate and to then issue public disclosures about those taxes in terms of not only amounts but also practices and policies. “Fair share of taxes” is used in line with horizontal fairness defined by Natrah Saad (2010), which refers to equal tax treatment among taxpayers of similar economic standing.

All respondents perceived a shift in corporations’ discourse of taxation towards considering taxes an issue related to morality and social responsibility, which makes it increasingly difficult to find companies that publicly defend the notion that their goal is to maximize their profits by paying the minimum in taxes. In seeking to discharge their social responsibilities and gain legitimacy within society, corporations want to be less tax aggressive or at least to appear to be so. Thus, taxing corporations is perceived less as imposing a cost and more as a desirable means of collecting public revenues in manners that can improve economic well-being (Bird, 1996). All interviewees agreed that companies’ responsibility for their impact on society extends beyond legal compliance and the liabilities of individuals (Blowfield and Frynas, 2005). That is, corporate taxation is clearly about complying not only with the law but also with its spirit and extends beyond legal compliance.

We found consensus among the interviewees that tax responsibility is understood as the duty to pay a fair amount of taxes rather than as much or as little as possible. Thus, in line with PRI (2015) and OCDE (2016), interviewees agreed that companies’ approaches to taxes are evolving from a cost to be minimized to a moral duty to pay according to the economic value generated in each jurisdiction in which the company operates. Furthermore, a key component of tax responsibility includes (but is not limited to) disclosure. It was further noted that being tax responsible implies, according to the interviewees, complying with both the letter (i.e., literal meaning) and the spirit (i.e., perceived intention) of the law. Nevertheless, the perceived intention of each particular law can differ substantially depending on the actor involved (taxpayer, tax authorities, etc.). As a result, according to the respondents, CTR

“...entails understanding that taxes are not merely a cost of the profit and loss account but rather something more, which is a *contribution to society*”. (TAD1; emphasis added)

“...is to pay the taxes that must be paid in each of the jurisdictions a company operates, *in coherence with the value* that is being generated in those countries”. (TAD2; emphasis added)

“...is a scrupulous *compliance with tax duties*, which does not seek to minimize the payment of taxes through aggressive tax planning, transactions with a view to avoid and does not make use of offshore regimes”. (NGO2; emphasis added)

“...consists of i) complying with the letter and the spirit of the law, ii) being *transparent*, and iii) maintaining a cooperative (or collaborative) relationship with the tax administrations”. (MNE1; emphasis added)

“...also entails being accountable for socially responsible contribution to sustaining public expenditures.” (NGO2)

Although some interviewees (ADV6, TAD2) argued that imputing incomes and expenses often gives rise to reasonable doubt, they all agreed that this difficulty does not justify the implementation of tax practices not aligned with business or tax practices that can be explained only by tax aggressiveness to not paying the company's fair amount of taxes. Respondents also highlighted that the current taxation paradigm is focused on direct business taxation (ADV1, MNE4, MNE6, NGO5, SCH2, TAD2); however, “the digital economy has raised new challenges that will change the paradigm used to determine where economic activities are carried out and value is generated for tax purposes” (MNE3).

Widespread differences also exist among stakeholders regarding whether tax avoidance is irresponsible. Representatives of tax administrations and NGOs tend to regard both as irresponsible, whereas some companies and tax advisors do not. This difference in perception is also noted by some scholars who argue that taxpayers do not always know in advance which behaviours constitute tax avoidance (Knuutinen, 2014) as both strategies have similar economic impacts (Kirchler, Maciejovsky & Schneider, 2003) and involve similar practices. Respondents admitted the difficulty in differentiating between tax avoidance and tax evasion:

Tax avoidance practices “are of such sophistication that even great professionals in the sector are not able to detect them”. (NGO1)

“Tax evasion clearly occurs when it has passed the line of law and what is interpreted by tax authorities, judges or courts as a breach of a law”. (NGO4)

The tax practices most frequently considered by all interviewees as controversial were those related to the use of transfer pricing to erode the tax base and shift profits to subsidiaries in tax havens or jurisdictions with symbolic taxation. Their importance for tax avoidance practices is based on the fact that they can be easily used to shift profits to those jurisdictions that offer the most advantageous tax treatment (OCDE, 2015b).

Transfer pricing is a particularly sensitive issue when addressing tax aggressiveness, mainly when it (transfer pricing) is applied to services and intangibles as

these types of assets are difficult to price and easy to transfer from one country to another:

“Greater difficulties arise when we are talking about all kinds of services [as] payments on purchases of goods or goods in general are always easier to control”. (TAD1)

“Intangibles are increasingly important in the value chain of companies: brands, know-how, these kind of things”. (TAD1)

“The assessment of how much a brand is worth is quite complicated. This appraisal can be determined by reference to another, by reference to the competition, by reference to a comparable, but it is very difficult to find a comparable”. (TAD1)

Stakeholders recognize the importance of tax havens for tax-aggressive practices as they allow companies “the reallocation of their tax base”, but there is no consensus on the definition of a tax haven. All agree that tax havens are associated with a lack of transparency and opacity, but some of the interviewees (ADV1, ADV2, ADV3, ADV4, ADV 5, MNE1, MNE6, NGO1, NGO 2, NGO3, NGO4, NGO5, SCH3) add criteria such as low taxation. The most complete definition provided by the respondents considers tax havens as follows:

“Jurisdictions characterized by several of these characteristics: (i) *low or zero taxation*; (ii) *a different tax treatment of non-resident resident companies versus resident ones*; (iii) *an opacity or non-transparency and no transfer of information appropriate to understand the tax behaviour of the entity*; (iv) *an absence of obligation to justify real economic activity*”. (NGO5; Emphasis added)

This lack of a generally accepted definition of a tax haven leads to the existence of various lists of tax havens, each of which is based on different criteria. Most countries have an official national list that includes jurisdictions that do not share tax information with the tax authorities of the issuing country. Some interviewees contend that national lists of tax havens are adequate (TAD1, TAD2, TAD3,), whereas others, primarily NGOs, believe these national lists are clearly insufficient. The arguments for this inadequacy are that, on the one hand, the only requirement to be removed from the list is the execution of an agreement, with no further monitoring of its implementation; on the other hand, it is difficult to list a jurisdiction as a tax haven because of the political implications of such a designation.

According to the interviews, there has been a certain degree of progress in CTR in recent years. However, many factors influence the degree of advancement within each company, such as international presence and sector. This influence is consistent with Hardeck and Kirn’s (2016) empirical results, in which companies that provide more

tax information are those that are subject to greater public scrutiny because they pay a lower effective tax rate, are subjected to more negative media coverage or operate in more sensitive sectors.

Furthermore, the respondents mentioned the existence of wide variations among countries and industries with more irresponsible tax practices in those companies belonging to the digital economy:

“... the speed and culture of *US tax models and European* [...] culture that is somewhat less aggressive in terms of tax planning models”. (ADV1; Emphasis added)

“...companies related to the *digital economy*, which for obvious reasons have it easier”. (TAD2; Emphasis added)

“... *multinational groups* that do not pay taxes at a global level; for them, it is not about choosing the jurisdiction with lower tax rates but, rather, not to pay tax at all or pay ridiculous tax amounts”. (NGO4, Emphasis added)

Beyond legal requirements, shareholders are perceived to be the most empowered agents to push companies towards more responsible tax behaviours, although their interest in CTR is considered limited (MNE1, MNE2, MNE6, NGO1, NGO2, NGO5, SCH1, TAD1, TAD3, TAD4) as:

“A company owes its shareholders, who normally seek profits. Their [shareholders’] objective is earning money, and taxes are a cost.” (TAD3)

Nevertheless, in recent years, shareholders’ approach to corporate taxation is changing. Potential penalties imposed by tax administrations, implementation costs (i.e., the time/effort and transaction costs of implementing complex tax strategies) and agency costs are some of the factors that causes concern among investors (Laguir et al., 2015).

According to the interviewees, the main driver of tax responsibility is the increasing social pressure on companies to increase their tax compliance, which is strengthened by the media’s growing attention to multinationals’ tax scandals. Tax responsibility has arrived in the CSR agenda because in a global context of crisis, society, and specifically international institutions, place pressure on such responsibility and consider it a material issue. As Mitchell et al. (1997) indicated, the impact of the stakeholder on managerial decisions depends on three attributes: power, legitimacy and urgency. Within taxation, these three attributes come together at the society level, transforming into the main stakeholder to drive a change towards more responsible corporate tax practices. Power is provided by governments and the OECD as well as regulatory or supervisory bodies, representing society. Legitimacy is reinforced by other

representatives of the society, including media and NGOs. Urgency derives from the effects of the 2008-2009 global financial crisis.

The interviewees were also knowledgeable about how increasing social awareness of CTR may result in an increase in the reputational risks of irresponsible tax practices (ADV4, ADV5, NGO1, NGO2, NGO3, MNE3, MNE4, TAD1, TAD2, SCH1). As indicated by some of the interviewees (ADV1, ADV5, EMN1, EMN4, TAD2), there were even some companies that—because of the reputational risk associated with having a presence in a tax haven—decided to avoid certain jurisdictions when establishing subsidiaries. This result is consistent with studies indicating that legitimacy is the framework that best explains the tax information practices of companies (Suchman, 1995; Hardeck and Kirn, 2016; Lanis & Richardson, 2012 and 2013) and highlights the importance of public pressure in motivating companies to disclose information and in shaping the tax behaviours of companies (Dyreng et al., 2016). In fact, strategic legitimacy is the most frequently used theory in accounting journals to investigate CS disclosure as a tool for legitimacy (Frynas and Yamahaki, 2016).

Nevertheless, according to all the interviewees, when confronting CTR, major barriers exist regarding the technical complexities inherent to taxation and to the lack of universally accepted definitions of tax-related terms. As Richardson and Sawyer (2001) stated, the increasing sophistication of tax law has resulted in greater tax complexity and has generated negative perceptions of its fairness among taxpayers. One strategy to overcome doubts regarding interpretation involves adopting generally accepted definitions, such as the common tax base discussed in the EU¹⁸, and a set of consensual indicators, such as the list proposed in this chapter. Although these European proposals have not been widely endorsed and applied and are still under debate, they can serve as a reference for companies that wish to report their tax performance in advance. As an example, the CCCTB proposes a country-by-country distribution criterion that considers assets (i.e., tangible vs. all types of assets), personnel (i.e., subdivided into numbers and amounts, staff and salaries) and sales with destination criteria and third parties.

Tax transparency and tax-related indicators

In the interviews, the issue of tax transparency was broached through direct questions about the definition and implications of tax transparency and its relationship with tax responsibility. In addition, there were questions about what should be reported and to whom. The interviewees were also asked for their opinions on country-by-country reporting and were asked to rate the preliminary set of indicators of CTR

¹⁸ [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2017/595907/EPRS_BRI\(2017\)595907_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2017/595907/EPRS_BRI(2017)595907_EN.pdf)

discussed in Section 3. Furthermore, the interviewees mentioned tax disclosure when responding to other questions related to CTR.

With respect to the codification process, the main node associated with this area of analysis was tax disclosure, which included the sub-nodes of indicators and country-by-country reporting. The results were obtained from both the codifications assigned to the nodes and their crossings with the transverse nodes, specifically, definitions, agents, barriers, drivers and risks.

Tax disclosure was perceived as closely related to CSR by all the interviewees except one (MNE4). It was referenced during the interviews as a key aspect of CTR. Companies should be held accountable because they benefit from public services and infrastructures that are financed by all taxpayers (SCH3, TAD3). As some interviewees indicated (SCH1, TAD2), the asymmetries of information between multinational companies and national tax administrations have necessarily enhanced the effective exchange of information among administrations (Borges and Takano, 2017).

The importance of tax transparency as a way to foster more responsible tax practices was also emphasized by all the interviewees. There are many reasons for the importance of tax disclosure, including alignment with stakeholders' requirements (ADV1, MNE2, SCH3, TAD2) and the possible uses of public tax-related information by tax administrations that may result in sanctions (TAD2). The importance of this public information for tax authorities lies in the asymmetries of information between multinational companies and national tax administrations. The importance of public disclosure for stakeholders and tax administrations is reflected in statements such as the following:

"Being accountable for what you do and how allows you to align with the demands of investors, society, etc., because they demand accountability". (ADV1)

"...everything that is made public is also accessible by tax administrations, who can initiate the actions they consider appropriate in cases of discrepancies with the criteria applied by the companies". (TAD2)

All the interviewees agreed that tax transparency means communicating information beyond legal requirements and disclosing it by different means:

"Tax responsibility implies making ad hoc tax-related documents, having links in corporate web pages to position companies in their approach to taxation, tax transparency or tax responsibility and incorporating therein relevant information on issues such as tax commitments, their vision of what is a tax-responsible company and how they fulfil those responsibilities with society's demands on taxation". (NGO2)

There is no consensus, however, about which agent should be the recipient of this information or the scope of this information. On the one hand, companies and tax administrations generally consider tax administrations to be the main recipient of this information because they believe it to be confidential. On the other hand, organizations representing civil society request more public information about companies' tax practices in line with the recent EU proposals (Boerrild et al., 2015). This difference can also be detected in the desegregation of data. According to some companies and tax advisors, publicly useful information is presented in an aggregated form and includes further explanations (ADV5, ADV1, MNE1, MNE5), whereas all third-sector entities express their interest in disaggregated information available on a country-by-country basis.

The OECD's country-by-country reporting enjoys wide recognition among participants as the main driver of tax transparency, even though participants differ in their opinion of its public usefulness. Some respondents (mainly NGOs) feel that the OECD requirements for country-by-country reporting should be public, which would solve the problem of non-standardization in tax reporting, whereas others (mainly companies and tax advisors) argue that the reports should not be public because they contain information that may be commercially sensitive (ADV1, ADV6, MNE3, MNE5). Although it has been stated that information is more oriented towards tax administration, some scholars (SCH2, SCH3) and civil society organizations believe that these reports should be public as they currently use this type of information in their analyses of companies' tax performance. In this sense, several of the interviewees positively valued the EU's efforts to motivate companies to make their taxes public on a country-by-country basis.

The absence of a well-defined reporting framework (ADV1, ADV6, MNE1, MNE2, MNE5, NGO2, SCH1, SCH2, SCH3), the important costs associated with disclosure and the previously mentioned technical complexity of taxation are the main barriers to tax transparency. Costs can be grouped into (i) the cost derived from obtaining and publishing tax information (ADV1, ADV6, MNE3, MNE5) and (ii) competitiveness costs (ADV1, ADV2, ADV5, MNE1, MNE2, MNE5, SCH1, SCH3, TAD1):

"There may be information that companies do not want to be known by their competitors, and there may also be valuable information that can be easily misinterpreted because the analysts do not have the technical knowledge to value it in its fair terms". (TAD1; Emphasis added).

"[Transparency] also has the cost of making public certain company secrets or business models and, above all, costs: transparency is also expensive". (ADV1)

Despite the importance ascribed to tax transparency, these barriers explain, with some exceptions, why the limited information that is reported worldwide is confusing

and of poor quality (Observatorio de RSC, 2017) and suggest that public taxation disclosure is, at the very least, still perceived as taboo (Ylönen & Laine, 2015).

According to interviewees, a framework with clearly defined concepts is necessary when addressing highly technical complex issues, as in this case. The absence of a standardized tax reporting framework leads to substantial risks associated with a distortion of concepts that may hinder the public's comprehension of the disclosed information:

"...to a *distortion of the concepts* by making different definitions of the same concept at the same time". (AC1; Emphasis added).

"All these reports of global tax contribution, even if they are well intentioned, can *generate more confusion than clarification* as each one explains what the company wants and how it wants it". This can, in addition, hinder its comprehension by the public. (TAD2; Emphasis added).

Respondents agreed on the need to define indicators that allow for a proper assessment of CTR, which is consistent with some studies concluding that the limited information reported worldwide is confusing and of poor quality (Observatorio de RSC, 2017). To this end, they consider it necessary to define a set of specific indicators based on well-defined concepts to reconcile different interpretations of concepts such as those related to tax havens, tax strategies, and tax rates. Similarly, the interviewees claimed that it is important to note that these indicators should cover companies' commitments and strategies/policies on taxation and quantitative data to assess the practices conducted by companies and the consistency among those practices.

The final set of tax-related indicators was defined based on the interviewees' ratings and comments related to the preliminary list of indicators discussed in Section 3. They were further enriched with the above results obtained through the content analysis of the interviews. As a result, the set of tax-related indicators shown in Table 2 was identified. This set includes 31 indicators grouped into five categories: tax policies/strategies; tax havens and other low-tax jurisdictions (LTJ); quantitative data on taxes and incentives; relationships to tax authorities; and tax practices. This list encompasses qualitative and quantitative data on a country-by-country basis with a focus on issues related to tax-aggressive practices such as tax havens and transfer pricing. The main changes made to the preliminary list of indicators as a result of the ratings and suggestions made by the interviewees consist of more focused indicators on tax policy/strategy, taxes and incentives and activities; a conceptual differentiation of tax havens from low-tax jurisdictions; the inclusion of indicators on the framework of the relationship of the company with tax authorities; and detailed information on transfer pricing.

There is also a generalized concern regarding what to report as well as how to report it. In this sense, all data should be provided on a country-by-country basis, thus guaranteeing its usefulness in assessing the coherence between the value generated and the payment of taxes in each country. The complexity associated with tax issues and the peculiarities of each company also make it necessary for the reported information to include explanations of the scope of the information to facilitate the understanding of the material by any person who reads it

5.6. Main conclusions and future lines of research

There is a multi-stakeholder consensus on the increasing importance of responsible corporate tax practices as part of companies' responsibility to their stakeholders (Hardeck and Kirn, 2016; Ylönen & Laine, 2015; PRI, 2015; Boerrild et al., 2015; OCDE, 2016; Hillenbrand et al., 2017). However, the complexity that corporate tax contribution entails and the difficulties of understanding tax behaviour and tax disclosure in a global context require a practice-oriented, deep study of the concept of CTR that addresses associated practices and the key issues to disclose (Boll, 2014; Lanis & Richardson, 2015).

In the absence of a generally accepted definition of CTR, this chapter offers a first approximation that integrates the main aspects highlighted in the academic literature and initiatives related to tax responsibility as proffered by governments, civil society, companies and investors. By considering these perspectives along with responses obtained from our semi-structured interviews, we define CTR as a set of tax-related practices and policies through which companies pay a fair share of taxes as a function of their generated value for each jurisdiction in which they operate and publicly disclose this information. As stated in previous sections of this chapter, by "tax fairness", we refer to horizontal fairness that considers equal tax treatment among taxpayers of similar economic standing.

This chapter shows how changes in stakeholder attitudes are driving changes in corporate adherence to tax responsibility. The increasing interest in CTR is driven more by external pressure and less by internal dynamics as this salient issue directly affects society returns versus shareholders' returns and questions the conceptualization of the firm (financial model-agency theory or stakeholder theory). However, the way that companies manage CTR and account for CTR practices to public authorities and society

Tabla 5.2. CTR disclosure indicators

Category	Subcategory	Indicator	Details <i>Does the company provide information about....</i>
TAX POLICY/STRATEGY	POLICY/STRATEGY	Tax policy/strategy ^{1, 2, 3, 4}	... its tax policy/strategy?
	RISKS	Tax risks ^{1, 2, 3, 4}	... its main fiscal risks in an individualized manner?
	BOARD	Board involvement ^{1, 3, 4}	... how the board of directors addresses taxation issues?
	CODES	Tax codes of conduct ¹	... its adherence to voluntary codes (CSR, corporate governance, etc.) that explicitly include tax responsibility issues?
	STRUCTURE	Corporate structure ^{1, 3}	... details of the corporate structure of the group, indicating the names of the companies, their location, the percentage of their participation and whether their participation is direct or indirect (positions exceeding 5% of the capital)?
TAX HAVENS AND LOW-TAX JURISDICTIONS (LTJ)	PRESENCE	Definition	... its position regarding tax havens or LTJ? (definition)
		Presence in tax havens and LTJ (countries) ^{1, 2, 3}	... the tax havens in which it has a presence? (including number of companies)
			... the LTJ (offshore centres, etc.) in which it has a presence? (including the number of companies)
	ACTIVITIES	Taxes paid in tax havens and LTJ (€) ^{1, 2, 3}	... direct and indirect taxes paid in tax havens/LTJ?
		Companies' activities in tax havens and LTJ ^{1, 2, 3}	... what activities it performs in tax havens or LTJ?
		Operations in tax havens and LTJ (€) ^{1, 2, 3}	... the volume of transactions (in USD) it conducts in tax havens or LTJ?
		Employees in tax havens and LTJ ^{1, 3}	... the percentage of the number of workers in tax havens or LTJ out of the total number of workers?
TAXES AND INCENTIVES	CORPORATE INCOME TAX	Corporate income tax ^{1, 3, 4}	... the average effective tax rate it supports in each of the countries in which it operates?
		Tax rates (tax gap) ^{1, 3, 4}	... the reason for the difference between the average effective tax rate and the nominal corporate tax rate?
	SUBSIDIES	Public subsidies received ^{1, 3, 5} the public subsidies that have been granted broken down by country, indicating the duration and rationale for granting?
	TAX INCENTIVES	Tax deductions ^{1, 2, 3, 5} the tax deductions that have been granted broken down by country, indicating the duration and rationale for granting?
		Tax exemptions ^{1, 2, 3, 5} the tax exemptions granted and broken down by country, indicating the duration and rationale for granting?
		Tax credits ^{1, 2, 3, 5} the tax credits granted and broken down by country, indicating the duration and rationale for granting?

Cap. 5. RFC. Concepto e indicadores

Category	Subcategory	Indicator	Details <i>Does the company provide information about...</i>
RELATIONSHIP WITH TAX AUTHORITIES	FRAMEWORK	Cooperative tax compliance initiatives ^{1, 4}	... the cooperative relationships it maintains with tax administrations?
		Tax agreements ^{1, 2, 3, 4}	... the private tax agreements (tax rulings, APAs, etc.) issued by tax authorities?
		Lobby on tax issues ^{1, 3}	... how the company relates to legislators and politicians in the tax field? If it is lobbying / lobbying in the tax area, what are the specific tax issues?
	DISPUTES AND LITIGATION	Tax contingencies and provisions ^{1, 3}	... existing tax contingencies and provisions?
		Tax disputes and litigation (ongoing) ^{1, 3}	... open litigation with tax administrations?
		Tax disputes and litigation (ended)	... litigation with tax administrations resolved in the last financial year?
TAX PRACTICES	TAX PRACTICES	Insurance and financial services ^{2, 3}	... the financial and/or insurance activities: the main sources of income of the company?
		Intragroup transactions (%) ^{1, 2, 3}	... the % of intragroup transactions?
		Intragroup transactions (transfer prices) ^{1, 2, 3}	... how the transfer prices of intragroup purchases are fixed?
		Intracompany debt (%) ^{1, 2, 3}	... the % of intragroup debt?
		Intracompany debt (expense/cost) ^{1, 2, 3}	... how the transfer prices of intragroup purchases are fixed?
		Intellectual property rights (structure) ^{1, 2, 3, 4}	... the structure of intellectual property rights?
		Intellectual property rights (transfer prices) ^{1, 2, 3}	... how the transfer prices of property rights are fixed?
		Marketing services structure ^{2, 3}	... whether the company uses commercial or commercial company structures, and where and whether it receives incentives or preferential pricing agreements in some countries?

¹ Boerrild, T., Kohonen, M., Sarin, R., Stares, K. and Lewis, M. (2015), Getting to Good: Towards responsible corporate tax behaviour, Action Aid; Christian Aid; Oxfam International

² OCDE (2016), BEPS Project Explanatory Statement, Organisation for Economic Co-operation and Development

³ PRI (2015), Engagement guidance on corporate tax responsibility. Why and how to engage with your investee companies

⁴ Australian Government. The Board of Taxation (2016), A Tax Transparency Code. A report to the Treasurer

⁵ GRI (2015), GRI Sustainability Reporting Guidelines G4

Source: Own elaboration.

is more related to legitimacy goals and reputation. Advances towards better CTR performance and disclosure have been effective due to the pressure imposed by international, regional and national institutions. Greater social and normative pressures, along with media coverage of tax scandals, are forcing companies to embrace more responsible tax practices. We can conclude that with regard to CTR, stakeholder, legitimacy and institutional theories should not be viewed as competing but rather overlapping perspectives (Frynas and Yamahaki, 2016; Gray et al., 1995).

Shareholders' requirements with respect to CTR are critical for companies that strive to demonstrate tax responsibility because, as revealed in the interviews, companies and their tax advisors orient tax practices towards what they consider to be the shareholders' priorities. Financial risks associated with irresponsible corporate tax practices, such as fines and reputational damage, may lead shareholders to promote more responsible tax behaviour. Although most companies and tax advisors still assume that shareholders consider corporate taxes costs to be minimized, which is consistent with their scepticism about corporate taxation, shareholders are beginning to change their approach to taxation. As Hoit et al. (2013) suggest, even influential stakeholders (shareholders) consider CTR important in a CSR context.

As in other fields of CSR, transparency plays a key role in fostering responsible corporate practices. The perception of companies and tax authorities indicates that the importance of corporate reporting is even greater with respect to CTR given that any public information can be accessed by the national tax authorities, which supervise corporate tax practices and punish companies that do not pay taxes in accordance with the value generated in each jurisdiction. Therefore, from a CSR perspective, governments that wish to encourage CTR and to reward good tax behaviours may do so by fostering public tax disclosure.

The results of this research indicate that some companies are still reluctant to publish complete tax information because of the cost this transparency implies in terms of obtaining and managing this information and, more importantly, because of the cost it could imply in terms of competitiveness. Companies may also consider that tax information can more easily generate a negative perception among their stakeholders than endorsement will (Hillenbrand et al., 2017). Nevertheless, companies have been making a greater effort to disclose information about their responsible tax practices and their tax-responsible behaviours. Governments and international institutions are involved in legal and soft-law initiatives against aggressive corporate tax practices that include specific actions on tax disclosure. Accordingly, the OECD BEPS project and its requirements about transfer pricing information and reporting tax-related information on a country-by-country basis are emphasized. Its impact will be even greater with the approval of new regulations regarding public country-by-country data, as the European Parliament is promoting. Although this initiative would affect EU countries, as Christiana

Panayi (2018) suggests, there is an element of coercion towards third countries to adopt the EU's agenda in this area. Demand for the insertion of good tax governance clauses in bilateral and regional agreements between the EU and certain trading partners combined with the possibility of countermeasures and sanctions in the context of the EU listing process serve as good examples of this. Arguably, such proactive policies risk exacerbating conflicts (trade and tax conflicts) and may be ineffective without inside knowledge that drives decision-making or the structure of the system in the other jurisdiction.

Thus, consistent with stakeholder and legitimacy theories, corporate tax disclosure is beginning to be perceived by companies as a tool that can allow them to align themselves with the demands of investors, society and other stakeholders. Companies are also publishing more tax-related data to achieve or maintain their reputations as investors and as other stakeholders begin to interpret the lack of transparency as a signal of a company's involvement in irresponsible tax practices.

If tax disclosure is to be a useful tool for increasing CTR and responding to stakeholders' demands, what transparency looks like and how tax information should be reported must be specified. Unlike the traditional perspective, in which tax information is a matter restricted to tax authorities and shareholders, from a CTR perspective and for the general interest of society, one-to-one-communication is insufficient. There are still countries that do not share information (tax havens), as well as opaque tax rulings that erode tax bases. Public transparency is essential for corporations to take a more responsible approach to tax management.

According to the results of this chapter, it is essential to identify a set of consensual, well-defined and material CTR indicators focused on those issues considered relevant and material by the main stakeholders of a company. In the absence of that consensual, well-defined framework for public disclosure on CTR, the indicators proposed can serve as a useful guide for companies' public tax disclosures, for stakeholders when assessing the (ir)responsibility of corporate tax practices, and for regulators when designing new legal requirements for corporate tax disclosure.

It is important to define not only what should be reported but also how it should be reported. Practitioners and academics note that there is a high level of scepticism regarding the significance of the information disclosed and its relationship to the actual performance of organizations (O'Dwyer, Unerman and Hession, 2005; Federation of European Accountants [FEE], 2015; Ahmed Haji and Hossain, 2016). In the same regard, some studies have indicated a lack of neutrality and objectivity in the data reported by companies (Deegan and Rankin, 1996; Adams, 2004; Gray, 2006). Therefore, to ensure the quality of the information disclosed, it is necessary that the information comply with certain requirements in terms of comparability, verifiability, comprehensiveness and

faithful representation of the impacts on the company. The complexity of taxation combined with the absence of universal definitions further supports the importance of supplementary information with respect to the data that must be reported. Data and indicator publications are not sufficient for understanding the activities in which companies engage, and qualitative explanations of the actions behind these indicators and figures are needed. Furthermore, the absence of universal or consensual definitions of tax-related terms makes it even more critical that tax reports include explanations of the many ambiguous or unclear concepts.

The results presented in this exploratory chapter are limited by the size and characteristics of our sample, which may affect extrapolation or generalization of the conclusions to other settings or countries with different tax laws, schemes and social concerns. Our results are also affected by the interpretation bias inherent in qualitative data analyses (Diefenbach, 2009). To overcome these limitations, we implemented measures such as data triangulation and analysis of the transcripts by multiple coders to improve the reliability of the results and used CAQDAS to strengthen the systematization of the analytical process.

Further research on corporate tax reporting is needed. The results of this chapter may be useful for future studies to confirm their validity when applied to jurisdictions beyond EU countries (such as Australia, the US or countries with less-developed tax systems) and to more deeply examine other motives that lead companies to disclose their tax information. Such motives may include characteristics such as size, activity, and country. It would be valuable to use the indicators presented in this study to more deeply analyse corporate discourses on taxation and identify the extent to which the published information allows stakeholders to properly assess CSR impacts and make decisions. Another line of research that could enrich this study would be to explore the value that shareholders and investors assign to these indicators in their investment decisions and in their relations with the companies in which they invest.

CAPÍTULO 6. ANÁLISIS DESDE UNA PERSPECTIVA DE RSC DE LA MATERIALIDAD DE LA INFORMACIÓN FISCAL PUBLICADA POR LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS*

*Publicado en: de la Cuesta-González, M., Pardo, E., & Garcia-Torea, N. (2018). Adaptación de la información sobre responsabilidad fiscal a las nuevas exigencias informativas. Una aproximación al caso español. *Spanish Journal of Finance and Accounting/Revista Española de Financiación y Contabilidad*. doi: 10.1080/02102412.2018.1511158.

6.1. Introducción

Una vez identificada la fiscalidad corporativa como la temática con mayor grado de materialidad dentro de la dimensión económica de la empresa según la opinión de empresas y grupos de interés (capítulo 3) y después de haber profundizado en su conceptualización y composición (capítulos 4 y 5), en este capítulo final damos respuesta al tercer objetivo de esta tesis doctoral: analizar en qué medida las empresas españolas rinden cuentas a sus grupos de interés sobre su responsabilidad fiscal corporativa.

Para ello, se analiza la información pública de las empresas que conforman el IBEX-35 (cuentas anuales, informes de gobierno de corporativo, políticas fiscales, políticas de RSC, reglamentos del consejo, informes de las comisiones de auditoría y memorias RSC) referida al último ejercicio previo a la obligación de entregar información país por país (2015), evaluando si los indicadores identificados fueron proporcionados o no. Los resultados indican que las empresas españolas proporcionan escasa información pública sobre responsabilidad fiscal antes de la entrega en vigor de las exigencias BEPS de información país por país es escasa. Por tanto, estos nuevos requisitos de información, si fuesen adecuadamente respetados por las empresas, podrían incrementar la transparencia fiscal de la información para evaluar la (i)responsabilidad de las prácticas fiscales corporativas. Asimismo, se observa que los sectores objeto de mayor presión pública presentan un mayor nivel de información fiscal.

A pesar de que el comportamiento de las empresas en el ámbito fiscal es clave en el ejercicio de su responsabilidad social corporativa (RSC) y un aspecto material para los diversos grupos de interés, como ya se ha mencionado en capítulos previos, todavía no se le ha prestado suficiente atención a los aspectos extrafinancieros de las prácticas fiscales corporativas (Ylönen y Laine, 2015), especialmente desde un enfoque de contabilidad social y medioambiental. La responsabilidad fiscal es parte de la RSC en cuanto que exige contribuir a la sociedad vía impuestos de forma acorde al valor económico real generado en cada territorio. La responsabilidad fiscal corporativa empieza a tener cada vez más peso en las agendas, tanto públicas como privadas, sobre RSC. Por ejemplo, la Comisión Europea, en la Comunicación sobre la Estrategia renovada

de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas (COM (2011) 681 final), señala que las compañías deben trabajar para implementar una buena gobernanza fiscal y difundir información relativa a esta implementación. Por su parte, la OCDE dedica el capítulo XI de la revisión del año 2011 de sus líneas directrices para Empresas Multinacionales (EMN) a cuestiones tributarias, centrándose en algunos de los aspectos clave desde una perspectiva de responsabilidad fiscal corporativa. Entre ellos destaca el reconocimiento que hace la OCDE de la necesidad de que las empresas cumplan tanto con la letra como con el espíritu de la ley, así como la importancia que otorga a los precios de transferencia en el cumplimiento responsable de las obligaciones tributarias de las EMN (OCDE, 2013a).

Entre las diferentes iniciativas que han surgido en los últimos años para promover prácticas fiscales corporativas más responsables (por ejemplo, las propuestas de ONG como Oxfam, Christian Aid y Actionaid; o los Principios de Inversión Responsable de Naciones Unidas, PRI por sus siglas en inglés), destaca el proyecto BEPS (Base Erosion and Profit Shifting, en castellano, erosión de la base imponible y traslado de beneficios) de la OCDE y el G-20. Este proyecto ha conseguido unir a más de 100 países, instituciones, y grupos de interés, con el objeto de frenar las prácticas fiscales agresivas de las empresas y, con ello, disminuir sus efectos negativos.

Todas estas iniciativas remarcan la importancia de la transparencia como elemento fundamental de la responsabilidad fiscal corporativa porque permite a los grupos de interés valorar si una empresa es o no fiscalmente responsable y actuar en consecuencia. Algunas de ellas llegan incluso a considerar que el grado de transparencia fiscal es en sí mismo una medida indirecta de la responsabilidad fiscal de las empresas. Por ello, siguiendo las obligaciones legales derivadas de BEPS, las EMN deben informar del grado en el que están contribuyendo justamente (o no) a las economías de las jurisdicciones en la que operan a través del pago de impuestos y del enfoque con el que abordan sus obligaciones fiscales.

Aunque la literatura académica que ha estudiado la información fiscal proporcionada en las cuentas anuales desde la perspectiva financiera tradicional es extensa (Desai y Dharmapala, 2006; Fernández Rodríguez, 2004; Fernández-Rodríguez y Martínez-Arias, 2015; Towery, 2017; Zimmerman 1983), los estudios que analizan la información fiscal como mecanismo de responsabilidad y rendición de cuentas sobre las prácticas fiscales de las empresas son todavía escasos (Hardeck y Kirn, 2016; Ylönen y Laine, 2015). Actualmente, la normativa contable, tanto española como internacional, relativa a la información sobre la situación fiscal que se debe proporcionar en las cuentas anuales no hace mención a las prácticas fiscales responsables/agresivas de las empresas. La guía vigente de la Global Reporting Initiative, el principal marco para la elaboración de informes de RSC, tampoco sugiere contenidos que incluyan información suficiente sobre la responsabilidad de dichas prácticas. No obstante, están surgiendo nuevas

exigencias de información para poder evaluar la responsabilidad fiscal corporativa que se derivan de la entrada en vigor del informe país por país, establecido por la iniciativa BEPS. Aunque BEPS se limita a la información entre empresas y administraciones tributarias, el Parlamento Europeo está impulsando nuevas exigencias legales que obliguen a las grandes empresas a informar públicamente sobre sus contribuciones tributarias a nivel país.

Este trabajo contribuye a la investigación previa sobre información fiscal y de RSC de varias maneras. En primer lugar, el estudio destaca la importancia de la responsabilidad fiscal como elemento integrante de la RSC y, en consecuencia, en la necesidad de proporcionar información al respecto como mecanismo de rendición de cuentas hacia los grupos de interés. De esta forma, el trabajo contribuye al incipiente debate académico que analiza la información fiscal desde un enfoque de RSC (Hardeck y Kirn, 2016; Ylönen y Laine, 2015). En segundo lugar, el estudio evalúa el efecto que los nuevos requisitos de transparencia fiscal podrán tener en la información de las empresas. En tercer lugar, el análisis remarca la relevancia de la búsqueda de legitimidad como factor determinante de la transparencia fiscal. Finalmente, el trabajo tiene implicaciones para empresas, administraciones tributarias y usuarios de la información.

El capítulo se estructura de la siguiente forma. Después de la introducción, la sección 6.2 expone el debate institucional y académico abierto sobre la responsabilidad fiscal corporativa y su rendición de cuentas desde la óptica de la RSC. En las secciones 6.3 y 6.4 se explican, respectivamente, la metodología utilizada y los resultados obtenidos. Finalizaremos discutiendo los resultados y presentando las principales conclusiones y futuras líneas de investigación en la sección 6.5.

6.2. Responsabilidad fiscal corporativa y transparencia fiscal

La preocupación por la responsabilidad fiscal y la contribución de la empresa en los territorios donde opera es reciente y responde al impacto que tienen determinadas prácticas fiscales empresariales agresivas que aprovechan las posibles interpretaciones técnicas de la normativa fiscal o la diferente fiscalidad entre países. Algunos ejemplos de estas prácticas son el uso de sociedades instrumentales en paraísos fiscales (Preuss, 2010, 2012) o la fijación de precios de transferencia en operaciones realizadas entre las empresas de un mismo grupo (Ylönen y Laine, 2015). Todas ellas son prácticas asociadas tanto a la evasión como a la elusión fiscal; conceptos que algunos autores como Dowling (2014) consideran sinónimos, mientras que otros remarcan sus diferencias (Hasseldine y Morris, 2013). Aunque la evasión fiscal tiene implicaciones penales ya que implica el incumplimiento de las leyes y la elusión fiscal no las tiene puesto que ocurre dentro de los límites legales, en la práctica puede ser complicado diferenciar entre ambas (Hasseldine y Morris, 2013). No obstante, independientemente de su categorización como elusión o evasión fiscal, varios autores coinciden en señalar que estas prácticas

fiscales empiezan a ser consideradas no solo irresponsables sino también “ilegítimas” (Bird y Davis-Nozemack, 2016; Lanis y Richardson, 2012, 2013, 2015).

Como resultado de los trabajos de investigación realizados en capítulos previos, hemos podido identificar que la responsabilidad fiscal corporativa puede definirse como “el conjunto de prácticas y políticas en el ámbito fiscal que permiten a las empresas pagar una proporción justa de impuestos en cada jurisdicción en la que operan conforme al valor generado en cada una de ellas y, además, emitir información pública al respecto en términos no solo de montos sino también prácticas y políticas”.

Hasta hace pocos años el debate sobre la responsabilidad fiscal corporativa lo lideraban fundamentalmente ONG y entidades multilaterales (Boerrild et al., 2015; Ylönen y Laine, 2015). Estaba orientado al impacto negativo que las EMN producían en los países en desarrollo a través de prácticas relacionadas con la corrupción y el impago de impuestos. Sin embargo, los efectos negativos de la última crisis económica han extendido este debate a los países desarrollados y han incrementado la presión por una mayor responsabilidad fiscal desde tres ámbitos. En primer lugar, los gobiernos están ejerciendo una mayor presión normativa y supervisora debido al debilitamiento de las finanzas públicas como consecuencia de la crisis económica. En segundo lugar, también ha aumentado la presión social y la intolerancia hacia la conducta defraudadora por parte de la población (Alarcón García et al., 2016). Finalmente, esta creciente presión pública y normativa, ha provocado un aumento en el número de riesgos asociados a las prácticas fiscales de las empresas y en sus efectos negativos en el valor de las compañías. Esto ha motivado que los inversores empiecen a presionar a las empresas, favoreciendo a aquéllas que muestran comportamientos fiscalmente más responsables (PRI, 2015; Spainsif, 2017).

Desde estos tres ámbitos se han impulsado una serie de iniciativas que buscan fomentar la responsabilidad fiscal de las empresas. En cuanto al ámbito gubernamental, la iniciativa más relevante es el proyecto BEPS puesto en marcha en 2013 de forma conjunta por la OCDE y el G-20 y que cuenta con la participación de más de 100 países y diversas instituciones como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional (OCDE, 2013b). Este proyecto surgió con el objetivo de frenar las prácticas fiscales corporativas que permiten la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios y, con ello, los impactos negativos que generan para gobiernos, sociedad y las propias empresas. Para lograrlo se han desarrollado quince acciones orientadas a disminuir la evasión fiscal, armonizar las normas internacionales en materia tributaria y fomentar la transparencia fiscal. También destacan las iniciativas emprendidas por las administraciones tributarias de diversos países para implementar un nuevo marco de relación con las grandes empresas basado en el cumplimiento cooperativo. En este sentido, cabe destacar el Foro de Grandes Empresas impulsado en España desde el año 2009 por la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) y en el que en la fecha

de elaboración de la presente investigación participaban 27 empresas. Según la propia AEAT (2009), esta iniciativa pretende reunir a los grandes contribuyentes para analizar con ellos los principales problemas de tributación de las grandes empresas y de esa manera entablar una relación más cooperativa (Agencia Estatal de Administración Tributaria [AEAT], 2009).

Entre las propuestas de la sociedad civil destaca el informe “Getting to Good. Towards Responsible Corporate Tax Behaviour” suscrito por las ONG Oxfam, Christian Aid y Actionaid (Boerrild et al., 2015). En él se identifican aspectos que definen a una empresa fiscalmente responsable y se identifican ocho áreas clave en las que trabajar para avanzar en transparencia, evaluación y mejora progresiva a tener en cuenta en el proceso de gestión responsable de la fiscalidad corporativa.

En cuanto a la comunidad inversora, el mayor impulso para la promoción de la responsabilidad fiscal corporativa es el realizado en el ámbito de los Principios para la Inversión Responsable de Naciones Unidas (PRI). PRI con el apoyo de once grandes inversores publicó en el año 2015 una guía sobre engagement accionarial en el ámbito de la responsabilidad fiscal en la que establece una serie de asuntos asociados a prácticas corporativas fiscalmente agresivas e indica aspectos de gestión y gobierno corporativo que los inversores deben impulsar en las empresas en las que invierten para lograr comportamientos fiscalmente más responsables (PRI, 2015).

Todas estas iniciativas sostienen que uno de los elementos fundamentales de la responsabilidad fiscal es la transparencia. De ellas se infiere que la responsabilidad fiscal representa un pilar de la RSC, en la medida en la que las empresas deben contribuir a la sociedad vía pago de impuestos de forma acorde al valor económico real que generan en cada territorio. El empleo de prácticas fiscales agresivas merma los ingresos públicos y, por lo tanto, aminora la capacidad distributiva de los mismos y su equidad. Por tanto, es clave que las empresas sean transparentes en materia fiscal a través de la publicación de información que permita a los grupos de interés evaluar la forma en la que las empresas obtienen beneficios y dónde, para poder verificar que se tribute en relación a ellos.

En la actualidad, las dos principales referencias en cuanto a requerimientos de información fiscal a desglosar en la memoria de los estados financieros de las grandes empresas españolas se recogen en el Plan General de Contabilidad y en la Norma Internacional de Contabilidad 12. Ambas normas se centran fundamentalmente en la explicación de la conciliación entre el resultado contable y la base imponible fiscal, así como en la información sobre impuestos diferidos, y no requieren información relacionada con la agresividad de las prácticas fiscales de las compañías.

Por su parte, el proyecto BEPS considera fundamental la transparencia fiscal de las EMN con las administraciones tributarias y el intercambio de información entre estas

administraciones. Entre los requisitos de información adicional de esta propuesta destacan los relativos a los precios de transferencia y la obligación de presentar un informe “país por país” que refleje “anualmente y por cada jurisdicción fiscal en la que operan, la cuantía de los ingresos y los beneficios antes del impuesto sobre sociedades, así como el importe del impuesto sobre sociedades pagado y devengado” (OCDE, 2015, p. 19).

Cada vez más actores piden ir más allá, solicitando que la información en materia fiscal sea pública y no esté solo restringida al ámbito de las administraciones tributarias. En este sentido, el Parlamento Europeo retomó en julio de 2017 una propuesta que incluye la obligación para las grandes empresas de informar públicamente sobre sus contribuciones tributarias a nivel país. También existe una demanda de información fiscal pública por parte de defensores de una mayor responsabilidad fiscal, como las ONG Action Aid, Christian Aid y Oxfam, quienes consideran que la transparencia es uno de los tres pilares sobre los que se basa la responsabilidad fiscal corporativa (Boerrild et al., 2015). La transparencia fiscal también es fundamental para los inversores, quienes no solo consideran necesario disponer de información que les permita valorar el comportamiento fiscal de las empresas, sino que también interpretan que la falta de transparencia puede estar asociada a comportamientos fiscalmente poco responsables (PRI, 2015).

Ante estas crecientes presiones, las empresas, en un ejercicio de transparencia y como muestra de sus compromisos públicos en materia de RSC, han avanzado en los últimos años en divulgar aspectos fiscales adoptando generalmente una visión más amplia que la exigida por la normativa contable (pero todavía insuficiente) para informar sobre su contribución fiscal. Buena parte de ellas siguen el modelo Total Tax Contribution diseñado por la consultora PwC. Se trata de un marco voluntario para la divulgación de información sobre fiscalidad empresarial en temas como impuestos pagados, impuestos recaudados e incluso costes de cumplimiento tributario. Esta metodología se asienta en el razonamiento de que el impuesto de sociedades es solo una parte de todos los impuestos que paga una empresa y que es más adecuado informar sobre la contribución total de la compañía a las arcas públicas, diferenciando entre impuestos soportados e impuestos recaudados en nombre de terceros (PwC, 2016).

Finalmente, caben destacar los avances de transparencia fiscal en las empresas del sector bancario. La directiva sobre requerimientos de capital, traspuesta en la Ley 10/2014, obliga a las entidades de crédito y las empresas de servicios de inversión a publicar anualmente un informe en el que se incluya, entre otros aspectos, la información consolidada referente al resultado bruto antes de impuestos, impuestos sobre el resultado y subvenciones o ayudas públicas recibidas.

A pesar del creciente interés social y regulatorio por la información sobre responsabilidad fiscal, hasta la fecha pocos trabajos han estudiado la transparencia fiscal desde un enfoque de contabilidad social y medioambiental (Lanis y Richardson, 2015; Ylönen y Laine, 2015). Varios estudios han analizado la relación entre las prácticas fiscales y la información de RSC en general, sin centrarse específicamente en la transparencia sobre cuestiones relacionadas con la fiscalidad (ver, por ejemplo, Lanis y Richardson, 2012, 2013).

Únicamente hemos identificado dos trabajos que estudian en profundidad la información proporcionada por las empresas sobre sus prácticas fiscales desde un enfoque de RSC. Ylönen y Laine (2015) realizaron un estudio de caso en el que analizaron la utilización de precios de transparencia para reducir el pago de impuestos en una empresa multinacional finlandesa y el grado en que sus informes de RSC consideran temas fiscales. Sus resultados indican una disociación entre las prácticas fiscales agresivas empleadas por la compañía y el contenido de sus documentos públicos, que destacan por la inexistencia de información sobre gestión, cumplimiento y riesgos fiscales. Los autores concluyen que la empresa separa estos temas del ámbito de la RSC con el fin de evitar el escrutinio público en materia fiscal y continuar empleando prácticas fiscales agresivas.

Con un enfoque cuantitativo, Hardick y Kirn (2016) estudiaron la relación entre la transparencia de la información fiscal incluida en las memorias de sostenibilidad y la agresividad fiscal corporativa en una muestra de empresas alemanas, estadounidenses y británicas. Al igual que Ylönen y Laine (2015), observaron que las compañías tienden a excluir los temas fiscales del ámbito de la RSC y de su información. Asimismo, existen diferencias entre los tres países, lo que pone de relieve la importancia del contexto social y político para el entendimiento de las prácticas de información fiscal. Se observa también un incremento de la información relacionada con cuestiones fiscales a lo largo del tiempo, aunque sin llegar a niveles óptimos. Finalmente, los autores encontraron que las empresas que son objeto de una mayor presión pública, ya sea por pagar una tasa impositiva efectiva menor, por tener una mayor cobertura mediática negativa o por operar en sectores más sensibles, proporcionan más información fiscal con el fin de legitimarse socialmente. Sin embargo, Hardick y Kirn (2016) advierten de que en muchos de estos casos la información no es transparente, dado que es utilizada para influenciar la percepción de la sociedad sobre la empresa.

Aunque no analizan las prácticas fiscales y su información desde un enfoque específico de RSC, dos estudios del ámbito de la gestión empresarial y de la contabilidad también contribuyen a entender los motivos de la escasa transparencia fiscal de las empresas. Akamah, Hope y Thomas (2018) encontraron una relación positiva entre la actividad en paraísos fiscales y el nivel de agregación de la información fiscal por países y regiones en una muestra de empresas estadounidenses entre 1998 y 2010. Basándose

en la teoría de los costes políticos, los autores concluyen que los gerentes publican información fiscal menos transparente para evitar los costes reputacionales derivados de un mayor escrutinio público y mediático que se podrían generar si informasen de forma desagregada, lo que expondría sus prácticas fiscales. En concreto, las empresas de mayor tamaño, las que operan en los sectores minoritarios y de extracción de recursos naturales, así como las que tienen una menor competencia, publican información fiscal más agregada que el resto con el fin de evitar dichos costes.

Finalmente, Dyreng, Hoopes y Wilde (2016) ponen de manifiesto la importancia de la presión pública para lograr que las empresas informen sobre su comportamiento fiscal. Estos autores estudiaron el efecto en la transparencia fiscal de un informe publicado por una ONG que destacaba el gran porcentaje de empresas británicas que no estaban cumpliendo la obligación legal que les requería divulgar la localización de todas sus filiales, como reflejo de su responsabilidad fiscal. Sus resultados muestran que las empresas que incumplían la obligación empezaron a hacerlo a raíz de la presión social derivada del informe. La nueva información divulgada indicaba que estas compañías habían ocultado filiales en paraísos fiscales, siendo este el motivo que les llevó a incumplir la obligación de informar. Además, los autores encontraron que el efecto de la presión pública no se limitó a la divulgación de información, sino que también influyó el comportamiento fiscal de las empresas. Los resultados indican que las compañías que fueron acusadas de no cumplir redujeron también posteriormente su presencia en paraísos fiscales, para evitar incluir en su listado filiales en estos países. Los autores concluyen que el significativo efecto de la presión pública es derivado del aumento de los costes políticos a los que tuvieron que hacer frente las empresas acusadas de incumplimiento, lo que afectó a su análisis coste-beneficio sobre el empleo de prácticas fiscales abusivas.

En resumen, los trabajos revisados indican dos elementos que caracterizan el estado actual de la transparencia fiscal. Por un lado, el escaso nivel de transparencia de la información sobre responsabilidad fiscal a nivel global, el cual se explica por la intención de los gerentes empresariales de reducir el escrutinio social sobre su gestión fiscal para seguir utilizando prácticas agresivas. Por otro lado, el importante papel de la presión pública como impulsor de la transparencia fiscal de las empresas.

6.3. Metodología

A continuación, se detalla la estrategia empleada por los autores para evaluar el grado de transparencia fiscal de las empresas españolas, indicando los criterios empleados para la selección de la muestra, los documentos analizados y los pasos llevados a cabo para su análisis.

Los resultados se han obtenido a través de un análisis de contenido temático de la información pública referente al año 2015 de las empresas que conforman la muestra, valorando los aspectos en el ámbito de la fiscalidad corporativa más relevantes para administraciones tributarias, empresas, tercer sector, asesores fiscales y académicos.

Muestra y documentos de análisis

La muestra está compuesta por las treinta y cinco empresas que a fecha 31 de diciembre de 2015 formaban parte del índice IBEX-35 del mercado bursátil español, conformado por las empresas españolas de mayor capitalización bursátil (Tabla 1). El análisis se centra en España debido fundamentalmente a que es uno de los primeros países que ha trasladado a su legislación nacional los requerimientos de información fiscal derivados del plan BEPS y al compromiso reflejado en la estrategia española de responsabilidad social de la empresa hacia la fiscalidad responsable. Además, la presencia internacional de las EMN españolas las hace sensibles a los riesgos derivados del uso de paraísos fiscales y otras jurisdicciones con ventajas fiscales especiales para la erosión de la base imponible. Tal y como se refleja en la información pública analizada en el presente estudio, en el año 2015 las empresas del IBEX contaban con 1.306 filiales en 46 paraísos o nichos fiscales.

Seleccionamos el año 2015 para el análisis puesto que la información de ese ejercicio (publicada durante el año 2016) es la última reportada antes de la entrada en vigor de las nuevas exigencias normativas de información país por país derivadas de BEPS. Por ello, tomamos como base la información pública de cada empresa referida a dicho ejercicio para ser objeto de análisis: cuentas anuales, informes de gobierno de corporativo, políticas fiscales, políticas de RSC, reglamentos del consejo, informes de las comisiones de auditoría y memorias de sostenibilidad.

Tabla 6.1. Composición del IBEX 35 a 31 de diciembre de 2015. Agrupación por sector

Bienes de consumo	Servicios de consumo
GRIFOLS, S.A.	ABERTIS INFRAESTRUCTURAS, S.A.
INDUSTRIA DE DISEÑO TEXTIL, SA "INDITEX"	AENA, S.A.
Mat. Básicos, Industria y Construcción	DIA-DISTRIBUIDORA INTERNACIONAL DE ALIMENTACIÓN S.A.
ACCIONA, S.A.	INTERNATIONAL AIRLINES GROUP
ACERINOX, S.A.	MEDIASET ESPAÑA COMUNICACION, S.A.
ACS, ACTIVIDADES DE CONST. Y SERVICIOS S.A.	Servicios financieros e inmobiliarios
ARCELOR MITTAL, S.A.	BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A.
FERROVIAL, S.A.	BANCO DE SABADELL, S.A.
FOMENTO DE CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS S.A.	BANCO POPULAR ESPAÑOL, S.A.
GAMESA CORPORACION TECNOLOGICA, S.A.	BANCO SANTANDER, S.A.
OBRASCON HUARTE LAIN, S.A.	BANKIA, S.A.
SACYR, S.A.	BANKINTER, S.A.
TECNICAS REUNIDAS, S.A.	CAIXABANK, S.A.
Petróleo y Energía	MAPFRE, S.A.
ENAGAS, S.A.	MERLIN PROPERTIES, SOCIMI, S.A.
ENDESA, SOCIEDAD ANONIMA	Tecnología y telecomunicaciones
GAS NATURAL SDG, S.A.	AMADEUS IT GROUP, S.A.
IBERDROLA, S.A.	INDRA SISTEMAS, S.A.
RED ELECTRICA CORPORACION, S.A.	TELEFONICA, S.A.
REPSOL, S.A.	

Fuente: Bolsas y Mercados.

Método de análisis

Para evaluar la información en materia fiscal proporcionada por las empresas analizadas se partió de un listado preliminar de 33 indicadores elaborado a partir de las iniciativas mencionadas en la sección 2. El listado fue enviado a 18 expertos en el ámbito de la fiscalidad española con diferentes visiones sobre la transparencia y la responsabilidad fiscal y pertenecientes a distintas instituciones (Agencia Tributaria, empresas, tercer sector, asesores fiscales y academia) en el marco de un estudio más amplio realizado entre junio y octubre de 2016¹⁹. Los entrevistados revisaron los indicadores, valoraron su grado de importancia y sugirieron nuevos indicadores. Como resultado de todo ello se obtuvo el listado final que se refleja en la Tabla 6.2, compuesto por 31 indicadores agrupados bajo las cinco categorías siguientes: política/estrategia fiscal (5), paraísos y nichos fiscales (7), impuestos e incentivos (6), relación con administraciones tributarias (5) y operativa de la empresa (8). El listado final muestra la gran relevancia que para todos los entrevistados tienen la desagregación de la información país por país y los precios de transferencia, aspectos ambos a los que BEPS otorga gran importancia por su alta relación con las prácticas fiscales agresivas.

Una vez identificado el listado de indicadores adecuado para medir la responsabilidad fiscal de las empresas (Tabla 6.2) se procedió a analizar en qué medida las empresas incluidas en el estudio comunican estos aspectos clave sobre su fiscalidad en su información pública y, por tanto, en qué medida muestran estar preparadas para afrontar las exigencias legales de información vinculadas con BEPS que son exigibles a

¹⁹ Estudio titulado "Indicadores clave en la información fiscal desde una visión de la Responsabilidad Social Corporativa" y financiado por el Instituto de Estudios Fiscales.

partir de 2017 y a las futuras exigencias de información pública que se aprueben en la próxima directiva europea.

Dado que lo relevante para el estudio es identificar si las empresas informan o no de los indicadores analizados, independientemente del número de palabras o frases utilizadas para ello, se optó por realizar un análisis de contenido temático. Los autores revisaron toda la documentación para determinar si la información fiscal reportada por las empresas incluye o no los indicadores seleccionados. Para cada empresa se analizó si su información pública proporcionaba cada uno de los indicadores, así como el documento de la empresa en la que se encuentra dicha información, incluyendo página y comentarios sobre la información analizada. Como señala Unerman (2000), este tipo de análisis permite la identificación de toda aquella información que no solo se refleja en el texto del documento, sino también en gráficos y tablas, que son precisamente elementos frecuentemente utilizados para proporcionar información cuantitativa en el ámbito fiscal y sobre la presencia en paraísos y nichos fiscales. La idoneidad de esta metodología ha sido ampliamente probada en diversos estudios sobre transparencia en el ámbito de la RSC (Hernández-Madrigal, Blanco-Dopico, y Aibar-Guzmán, 2012; Moneva y Llena, 2000; Reverte, 2009), así como en uno de los escasos estudios que se han realizado hasta el momento sobre transparencia fiscal desde un enfoque de RSC (Hardeck y Kirn, 2016).

Como en todo análisis de contenido, tuvimos que establecer medidas que minimizasen sesgos de subjetividad que pudieran afectar al análisis. En este sentido, y con el objeto de garantizar al máximo la homogeneidad de criterios en las valoraciones, así como su consistencia y coherencia se llevaron a cabo diferentes sesiones de coordinación para resolver posibles dudas y unificar criterios. Adicionalmente, uno de los autores revisó las valoraciones otorgadas por el resto y, en caso de discrepancias, se consensuó la codificación final con los demás analistas.

Tabla 6.2. Indicadores clave en la información fiscal desde una visión de RSC

CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA	INDICADOR	COD.	DESCRIPCIÓN
POLÍTICA Y ESTRATEGIA	POLÍTICA/ ESTRATEGIA FISCAL	Estrategia/política fiscal	PE1	¿Proporciona información sobre su estrategia/política fiscal?
	RIESGOS FISCALES	Riesgos fiscales	PE2	¿Informa de forma individualizada sobre sus principales riesgos fiscales?
	CONSEJO. ADM.	Tratamiento del consejo	PE3	¿Informa sobre cómo el consejo de administración aborda el tema de fiscalidad?
	CÓDIGOS	Códigos de conducta	PE4	¿Informa sobre su adhesión a códigos voluntario (RSC, gobierno corporativo...) que contemple explícitamente aspectos de responsabilidad fiscal?
	ESTRUCTURA	Estructura societaria	PE5	¿Detalla la estructura de sociedades que conforman el grupo indicando el nombre de las sociedades, su localización, el porcentaje de participación y si su participación es directa o indirecta (posiciones superiores al 5% del capital)?
PARAÍDOS Y NICHOS FISCALES	PRESENCIA	Concepto	PN1	Posicionamiento respecto a paraísos o nichos fiscales
		Presencia - N	PN2	¿Indica los nichos fiscales (centros offshore, etc.) en los que tiene presencia? (incluyendo el número de sociedades)
		Presencia - P	PN3	¿Indica los paraísos fiscales en los que tiene presencia? (incluyendo el número de sociedades). Información reflejada fuera del Anexo de las cuentas anuales
	ACTIVIDAD	Cifra de impuestos pagados en paraísos/nichos fiscales (€)	PN4	¿Publica información de los impuestos directos e indirectos pagados en paraísos/nichos fiscales?
		Actividades en paraísos/nichos	PN5	¿Informa sobre qué actividades lleva a cabo en paraísos o nichos fiscales?
		Volumen de operaciones en paraísos/nichos fiscales	PN6	¿Informa sobre el volumen de operaciones (en euros) que lleva a cabo en paraísos o nichos fiscales?
		Número de trabajadores en paraísos/nichos fiscales	PN7	¿Informa sobre qué porcentaje representa el número de trabajadores en paraísos o nichos fiscales sobre el número total de trabajadores?
IMPUESTOS E INCENTIVOS	IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES	Impuesto sobre sociedades soportado	IM1	¿Informa sobre el impuesto sobre sociedades que soporta en cada uno de los países en los que opera?
		Tasas impositivas pagadas en impuesto s. sociedades	IM2	¿Explica a qué se debe la diferencia entre la tasa impositiva efectiva y la tasa impositiva nominal del impuesto sobre sociedades?
	SUBVENCIONES	Subvenciones concedidas	IM3	¿Desglosa, por países, las subvenciones públicas que se le han concedido, indicando además su duración y por qué se le han concedido?
	INCENTIVOS FISCALES	Deducciones fiscales	IM4	¿Desglosa por países las deducciones fiscales concedidas, indicando el motivo?
		Exenciones fiscales	IM5	¿Desglosa por países las exenciones fiscales concedidas, indicando duración y motivo?
		Créditos fiscales	IM6	¿Desglosa, por países, los créditos fiscales concedidos, indicando además su duración y motivo?

CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA	INDICADOR	COD.	DESCRIPCIÓN
RELACIÓN ADM. TRIBUTARIAS	MARCO DE RELACIÓN CON ADM. TRIBUTARIAS	Relación cooperativa con administraciones tributarias	AT1	¿Mantiene una relación cooperativa con la Administración Tributaria?
		Actividades de lobby	AT2	¿Se relaciona con legisladores y políticos en el ámbito fiscal? ¿Cómo? En el caso de que realice actividades de presión/lobby en el ámbito fiscal, ¿en qué temas fiscales específicos las hace?
	DISCREPANCIAS CON ADM. TRIBUTARIAS	Contingencias	AT3	¿Informa sobre las contingencias y provisiones fiscales existentes?
		Litigios - A	AT4	¿Aporta información sobre los litigios abiertos con administraciones tributarias? (Entiéndase litigio en sentido amplio: judiciales, administrativos, ...)
		Litigios - C	AT5	¿Aporta información sobre los litigios con administraciones tributarias resueltos en el último ejercicio económico? (Entiéndase litigio en sentido amplio: judiciales, administrativos, ...)
OPERATIVA	OPERATIVA DE LA EMPRESA	Actividades financieras y de seguros	OP1	¿Indica si son las actividades financieras y/o de seguros unas de las principales fuentes de ingresos de la empresa?
		Compras intragrupo - %	OP2	¿Informa sobre cuál es el porcentaje que representan las compras intragrupo respecto al total de comprar realizadas?
		Compras intragrupo - Precios transferencia	OP3	¿Informa sobre cómo se fijan los precios de transferencia de las compras intragrupo?
		Financiación intragrupo - %	OP4	¿Informa sobre porcentaje que representa el volumen de endeudamiento intra grupo respecto al volumen de endeudamiento total?
		Financiación intragrupo - Coste	OP5	¿Informa sobre del coste financiero de la deuda intragrupo, así como del coste financiero del total de la deuda?
		Propiedad intelectual - estructura propiedad	OP6	¿Informa sobre la estructura de propiedad que gobierna los activos de propiedad intelectual, así como sobre los empleados y beneficios atribuidos a esa estructura?
		Propiedad intelectual - precios transferencia	OP7	¿Informa sobre cómo se fijan los precios de transferencia de la propiedad intelectual?
		Estructuras marketing	OP8	¿Informa sobre si utiliza estructuras de empresas de marketing o comerciales, dónde, y si recibe incentivos por ello o acuerdos privilegiados de precios en algunos países?

Fuente: Elaboración propia

6.4. Transparencia fiscal de las empresas españolas. Resultados

La mayor parte de la información fiscal publicada por las empresas analizadas se incluye en las cuentas anuales. Además, casi el 65% de las empresas hacen algún tipo de mención a aspectos fiscales en sus memorias de RSC o sostenibilidad, aunque este tipo de documentos suelen centrarse en información cualitativa, presentada de una forma muy genérica, impidiendo obtener una imagen completa sobre la responsabilidad/irresponsabilidad fiscal de la empresa.

También se observa que algunas empresas puntuales han empezado a publicar documentos específicos o secciones especiales en sus páginas web para presentar información sobre su contribución fiscal. Para construir esta información se basan, en muchos casos, en la metodología *Total Tax Contribution*, diseñada por PwC (ver subapartado 6.2).

Pese al interés de las empresas en mostrar en sus documentos que cumplen con las exigencias legales en lo que a información sobre fiscalidad se refiere, en la mayor parte de los casos lo publicado se limita a la información mínima exigida. Esto es especialmente llamativo en la información relacionada con el gobierno corporativo. Así, las empresas para dar cumplimiento a su obligación legal de informar se limitan de forma generalizada a incluir frases estándar del tipo “...sistemas de gestión de riesgos, incluidos los fiscales ...”, con las que únicamente indican de forma genérica que cumplen con lo exigido legalmente, pero sin dar mayores detalles al respecto que permitan evidenciar su adecuado tratamiento desde una perspectiva fiscal.

Finalmente, llama la atención que en muy pocas ocasiones se hace referencia a iniciativas internacionales como el proceso BEPS impulsado por la OCDE que, pese a su importancia, no se menciona en los documentos analizados. También son escasas las menciones a iniciativas relacionadas con la cooperación con administraciones tributarias como la impulsada por la AEAT en España y en la que participan 17 de las empresas analizadas.

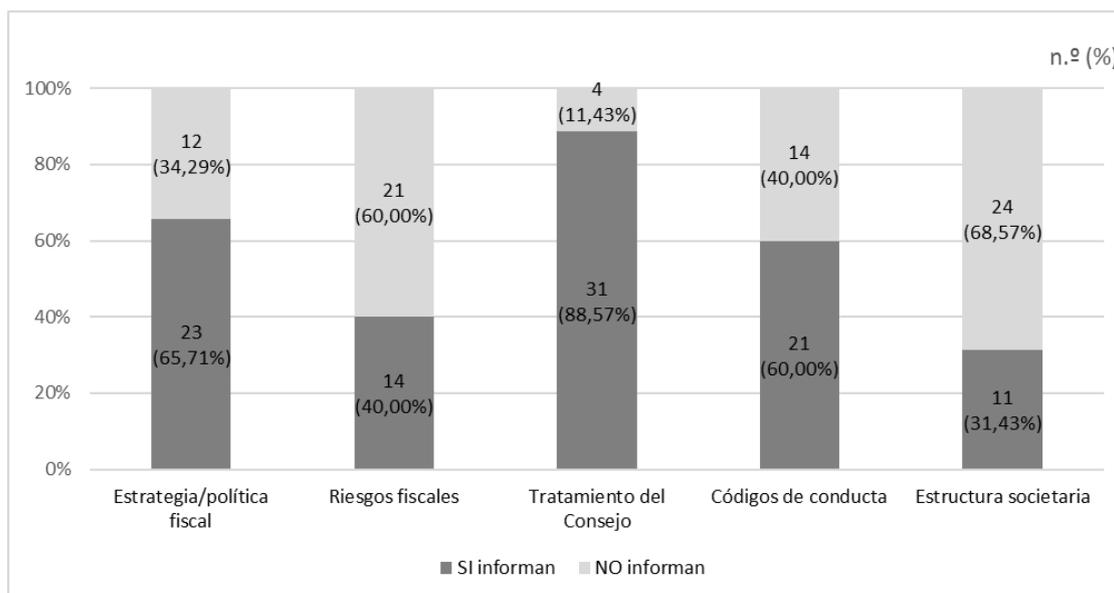
Análisis de indicadores

Los gráficos 1 a 5 presentan el número de empresas que aportan información sobre los indicadores identificados para cada una de las categorías analizadas. Los resultados muestran que el grado de adecuación de la información pública a los requisitos de transparencia exigidos por BEPS en las empresas analizadas es muy bajo y que la información se centra, principalmente, en los requisitos exigidos por la regulación contable en el desglose de la memoria de las cuentas anuales o que están relacionados con la modificación de la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del gobierno corporativo aprobada el 3 de diciembre de 2014 (Ley 31/2014, 2014).

Únicamente cinco de los 31 indicadores sobre fiscalidad considerados han sido publicados por más de la mitad de las empresas analizadas. Por el contrario, doce de los indicadores fueron proporcionados únicamente por menos del 10% de las empresas y, entre estos últimos, hay tres que no han sido incluidos en ninguno de los informes analizados. Todo ello parece indicar la escasa atención que prestan las empresas españolas a los aspectos fiscales en sus documentos públicos.

Las categorías sobre las que existe más información son “política y estrategia” y “relación con administraciones tributarias”. Ambas dimensiones incluyen asuntos exigidos en cuentas anuales, en los informes de gobierno corporativo y otros aspectos relacionados con la Ley de Sociedades de Capital. Estas exigencias se refieren a la publicación de información en sí misma (cuentas anuales y gobierno corporativo) o bien porque las empresas quieren dejar evidencia del cumplimiento de otro tipo de exigencias legales (responsabilidades del consejo).

Gráfico 6.1. Información fiscal sobre política y estrategia



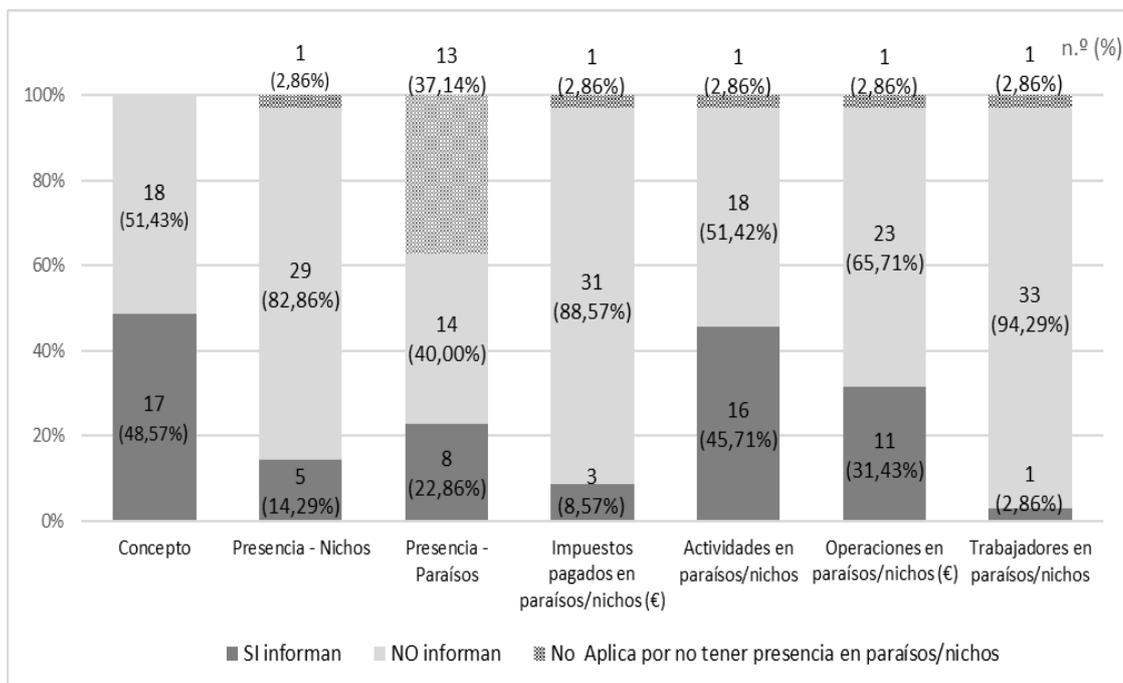
Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.3. Análisis de la información fiscal publicada por las empresas del IBEX-35. Ejercicio 2015. N.º de empresas que informan.

	TOTAL IBEX-35		Servicios consumo		Servicios financieros		Mat. Básicos		Petróleo y Energía		Bienes de consumo		TIC	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%
POLÍTICA Y ESTRATEGIA														
Estrategia/política fiscal	23	65,71%	4	80,00%	5	55,56%	6	60,00%	5	83,33%	2	100,00%	1	33,33%
Riesgos fiscales	14	40,00%	1	20,00%	4	44,44%	4	40,00%	3	50,00%	0	0,00%	2	66,67%
Tratamiento del consejo	31	88,57%	5	100,00%	8	88,89%	8	80,00%	6	100,00%	2	100,00%	2	66,67%
Códigos de conducta	21	60,00%	2	40,00%	6	66,67%	6	60,00%	5	83,33%	1	50,00%	1	33,33%
Estructura societaria	11	31,43%	3	60,00%	1	11,11%	4	40,00%	3	50,00%	0	0,00%	0	0,00%
PARAÍOS Y NICHOS FISCALES														
Concepto	17	48,57%	1	20,00%	6	66,67%	1	10,00%	6	100,00%	1	50,00%	2	66,67%
Presencia - Nichos	5	14,29%	0	0,00%	1	11,11%	1	10,00%	1	16,67%	0	0,00%	2	66,67%
Presencia – Paraísos	8	22,86%	0	0,00%	3	33,33%	0	0,00%	3	50,00%	0	0,00%	2	66,67%
Cifra de impuestos pagados en paraísos/nichos (€)	3	8,57%	0	0,00%	3	33,33%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Actividades en paraísos/nichos	16	45,71%	2	40,00%	4	44,44%	2	20,00%	5	83,33%	2	100,00%	1	33,33%
Volumen de operaciones en paraísos/nichos	11	31,43%	1	20,00%	5	55,56%	1	10,00%	2	33,33%	0	0,00%	2	66,67%
Número de trabajadores en paraísos/nichos	1	2,86%	0	0,00%	1	11,11%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
IMPUESTOS E INCENTIVOS														
Impuesto sobre sociedades soportado	6	17,14%	1	20,00%	4	44,44%	0	0,00%	1	16,67%	0	0,00%	0	0,00%
Tasas impositivas pagadas impuesto s. sociedades	2	5,71%	1	20,00%	1	11,11%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Subvenciones concedidas	3	8,57%	0	0,00%	2	22,22%	0	0,00%	1	16,67%	0	0,00%	0	0,00%
Deducciones fiscales	3	8,57%	1	20,00%	2	22,22%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Exenciones fiscales	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Créditos fiscales	6	17,14%	1	20,00%	1	11,11%	1	10,00%	2	33,33%	0	0,00%	1	33,33%

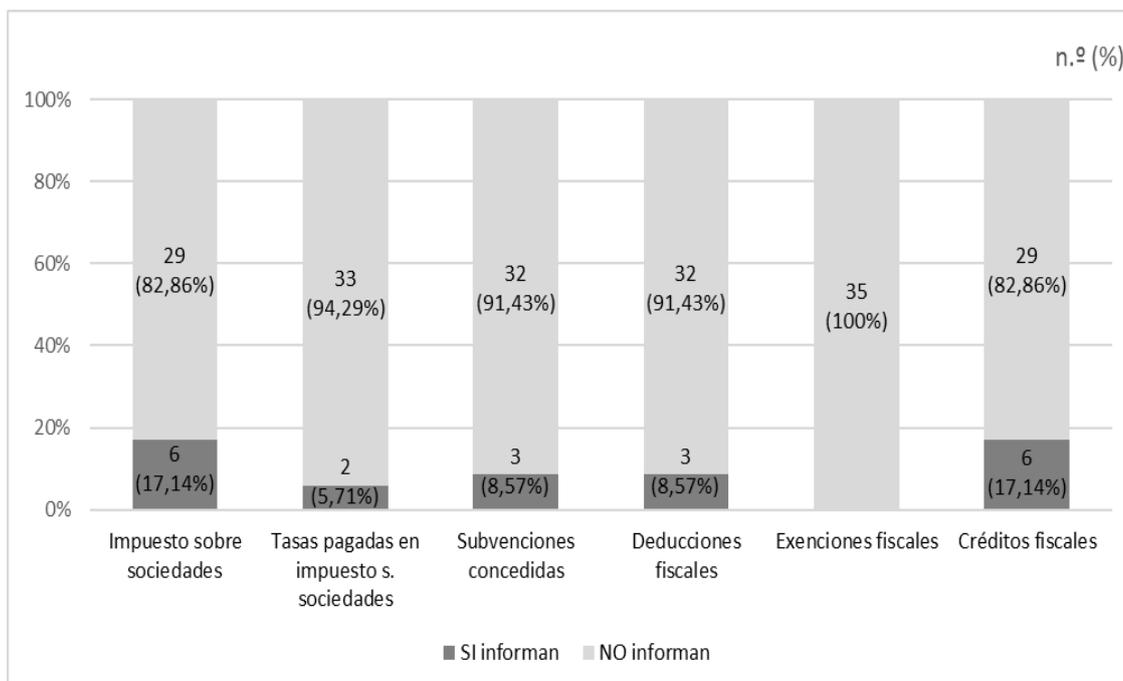
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6.2. Información fiscal sobre paraísos y nichos fiscales.



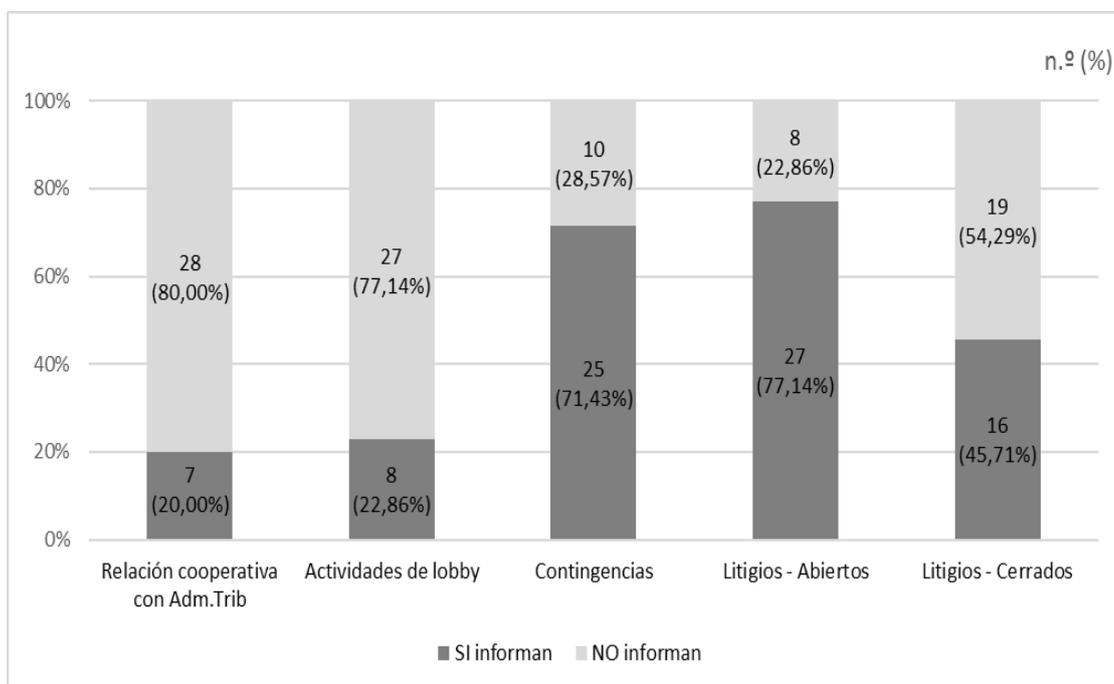
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6.3. Información fiscal sobre impuestos e incentivos.



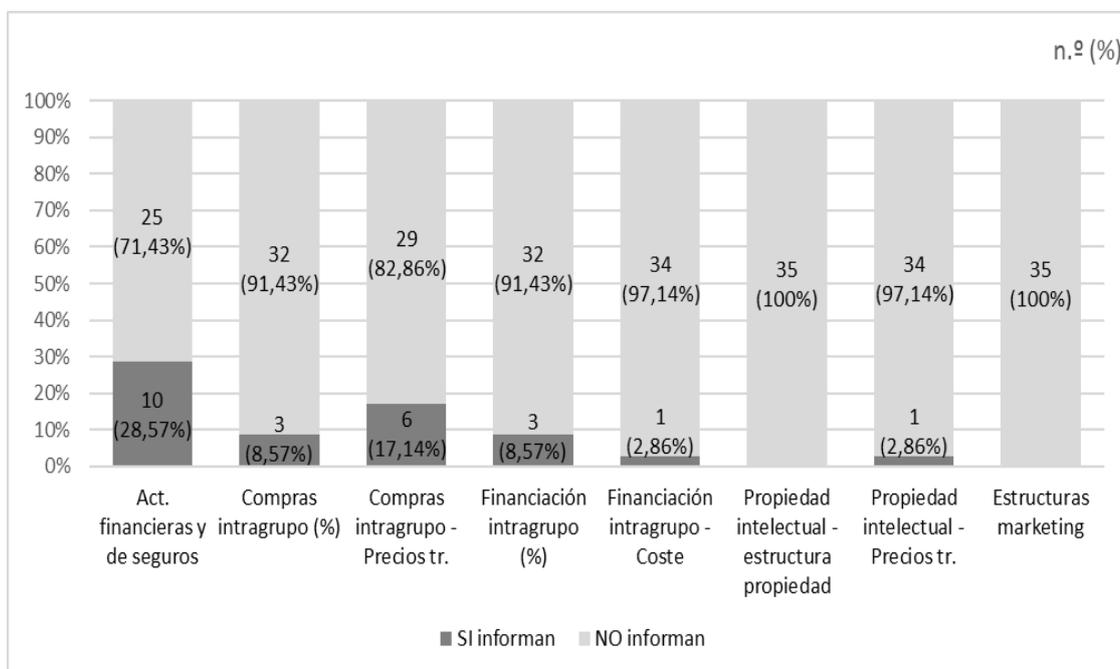
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6.4. Información fiscal sobre relación con administraciones tributarias.



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6.5. Información fiscal sobre operativa.



Fuente: Elaboración propia

Concretamente, el indicador sobre el que hay mayor grado de transparencia pertenece a la dimensión “política y estrategia” e informa sobre cómo el consejo de administración aborda los temas sobre fiscalidad (88,57% del total de la muestra). El cuarto indicador más utilizado es el relativo a la existencia de un política o estrategia fiscal, información que proporcionan 23 de las empresas analizadas (65,71% de la muestra). Ambos indicadores están claramente relacionados con las modificaciones de la Ley de Sociedades de Capital introducidas por la Ley 31/2014 que establece de forma expresa la responsabilidad indelegable del consejo de administración en la aprobación de la estrategia fiscal, así como en aspectos concretos relacionados con los riesgos fiscales y operaciones en paraísos fiscales. Si bien esta ley no indica la exigencia de informar públicamente sobre la aprobación de la estrategia fiscal, al reflejarlo en su documentación anual, las empresas indican implícita o explícitamente que cumplen con esta exigencia legal.

Por el contrario, la dimensión sobre la que hay menor grado de transparencia es la relacionada con la operativa de las empresas que es la que incluye indicadores especialmente relevantes en la iniciativa BEPS como, por ejemplo, precios de transferencia o financiación intragrupo. El porcentaje de empresas que aportan información sobre indicadores cuantitativos relacionados con las operaciones intragrupo es siempre inferior al 10%.

Cabe también destacar que, a pesar de la creciente preocupación social por las actividades empresariales desarrolladas en paraísos fiscales como práctica fiscal agresiva, la información sobre este tema todavía no se publica de forma generalizada. Aunque casi el 50% de las empresas dan algún tipo de definición sobre qué consideran “paraíso fiscal” (48,57%) y sobre qué tipo de actividades llevan a cabo en estas jurisdicciones (45,71%), solamente tres empresas (8,57% de la muestra total) comunican el volumen de impuestos que pagan en paraísos y nichos fiscales.

En cuanto al desglose de información sobre “Impuestos e incentivos”, destaca la gran diferencia que existe entre la información a nivel agregado publicada por las empresas frente a la información que, tal y como establece BEPS y nuestra herramienta, se muestra desagregada en cada uno de los países en los que las empresas operan (Tabla 6.4). Así, si se considera el número de empresas que proporcionan información agregada de sus cifras de impuestos e incentivos, los porcentajes de cumplimiento para la mayor parte de indicadores son superiores al 70%, y únicamente la información sobre exenciones fiscales se encontraría por debajo con un 11,43% (4 empresas). Sin embargo, el porcentaje de empresas que proporcionan información desagregada en cada uno de los países en los que operan es muy bajo (varía entre ninguna información y el 17,14% dependiendo del tipo de información). La mayor diferencia se observa en el impuesto de sociedades, en el que el 100% de las empresas aportan la cifra agregada frente a tan solo seis empresas (17,14%) que ofrecen información desagregada país por país.

Tabla 6.4. Indicadores sobre impuestos e incentivos publicados.

		INFORMACIÓN AGREGADA		INFORMACIÓN PAÍS A PAÍS		
		N.º	%	N.º	%	
INDICADOR	DESCRIPCIÓN					
IMPUESTOS E INCENTIVOS	Impuesto sobre sociedades soportado	¿La empresa informa sobre el impuesto sobre sociedades que soporta en cada uno de los países en los que opera?	35	100%	6	17,14%
	Deducciones fiscales	¿La empresa desglosa, por países, las deducciones fiscales que se le han concedido, indicando el por qué se las han concedido?	30	85,71%	3	8,57%
	Créditos fiscales	¿La empresa desglosa, por países, los créditos fiscales que se le han concedido, indicando además su duración y por qué se las han concedido?	27	77,14%	6	17,14%
	Subvenciones concedidas	¿La empresa desglosa, por países, las subvenciones públicas que se le han concedido, indicando además su duración y por qué se le han concedido?	25	71,43%	3	8,57%
	Exenciones fiscales	¿La empresa desglosa, por países, las exenciones fiscales que se le han concedido, indicando además su duración y por qué se las han concedido?	4	11,43%	0	0,00%

Fuente: Elaboración propia

Análisis por sector

Los gráficos 6 a 11 permiten un análisis de los resultados a nivel sector. De esta manera, podemos considerar los diferentes riesgos y normativas específicas a las que tienen que hacer frente las empresas en función de su actividad. Para una correcta interpretación es importante tener en cuenta que la distribución sectorial de la muestra no es homogénea debido a los criterios de selección de las empresas que componen el IBEX-35. En este sentido, hay sectores que únicamente tienen dos empresas (bienes de consumo) frente a otros que pueden llegar a estar compuestos por hasta 10 empresas (Materiales básicos, Industria y construcción).

Como ya se ha mencionado previamente, se observa de forma generalizada en todos los sectores un escaso grado de adaptación de la información pública de las empresas en el ámbito fiscal a las nuevas exigencias establecidas por BEPS en lo relativo a la información país por país y sobre precios de transferencia. No obstante, cabe destacar que los sectores que muestran un menor grado de preparación son los sectores de bienes de consumo y de tecnología y telecomunicaciones. Este hecho llama especialmente la atención considerando que son sectores con grandes facilidades para erosionar la base imponible en la jurisdicción donde radica la empresa matriz a través de los precios de transferencia utilizados en las operaciones intragrupo, fundamentalmente en lo relativo a la valoración de intangibles.

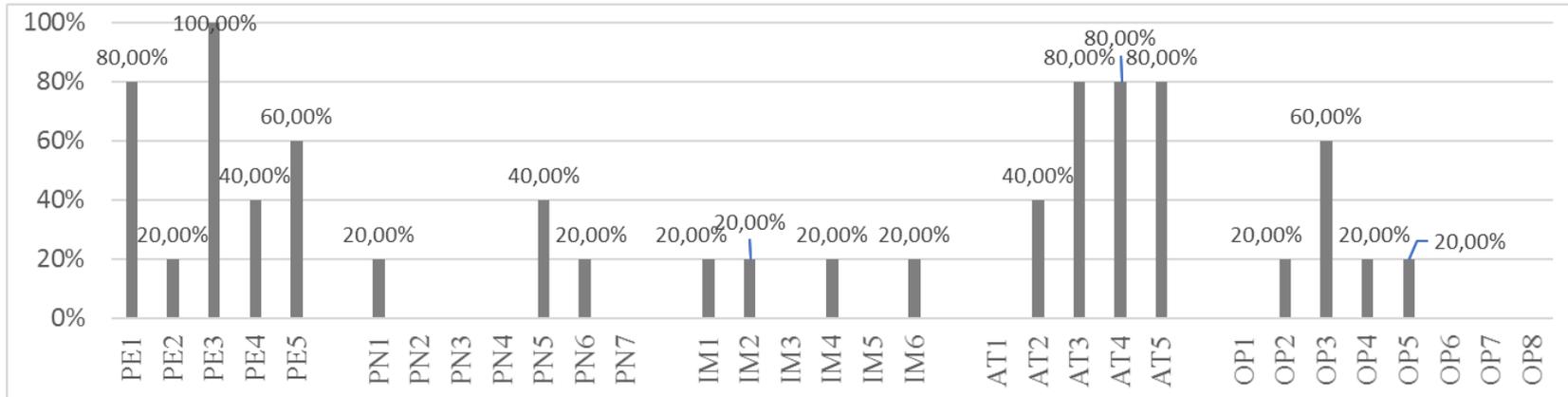
Desde una perspectiva global, los resultados parecen indicar que las empresas que más esfuerzos han hecho para informar sobre aspectos fiscales son las pertenecientes al sector petróleo y energía, aunque su grado de transparencia sigue siendo bajo. Las

empresas que lo componen se encuentran entre las que más información ofrecen sobre política y estrategia, paraísos y nichos fiscales y relaciones con administraciones tributarias. Todos estos aspectos están vinculados a las prácticas de gobierno corporativo, un aspecto especialmente sensible para las empresas del sector, que ha sido objeto de gran atención por parte de gobiernos, entidades multilaterales y sociedad civil. También destaca la transparencia del sector en otro de los aspectos sobre el que desde hace más tiempo se ha centrado la presión mediática: la presencia en paraísos fiscales. Las empresas de este sector son las que dan mayor información cualitativa y cuantitativa sobre sus actividades en paraísos fiscales, explicando todas ellas qué consideran paraíso fiscal. Para esta definición, la mayor parte recurre al listado de paraísos fiscales aprobado por el Gobierno español mediante el Real Decreto 1080/1991. Llama la atención que una empresa cita adicionalmente el listado de paraísos fiscales de la OCDE, pese a que desde el año 2009 ningún país forma parte del mismo²⁰.

En el sector de servicios financieros también se observa esta mayor transparencia relativa en aspectos con gran atención social y mediática. Las empresas financieras son las únicas que aportan cifras desagregadas de los impuestos pagados en paraísos/nichos fiscales (tres empresas, que suponen el 33% del sector). Las empresas de este sector son también las que ofrecen un mayor grado de desagregación país por país en su información fiscal, sobre todo, en el impuesto de sociedades soportado (dato que proporcionan cuatro empresas, que suponen el 44% del sector). Los motivos, en este caso, podrían encontrarse en las exigencias específicas, mencionadas en la sección 2, a las que tienen que hacer frente las empresas pertenecientes al sector financiero.

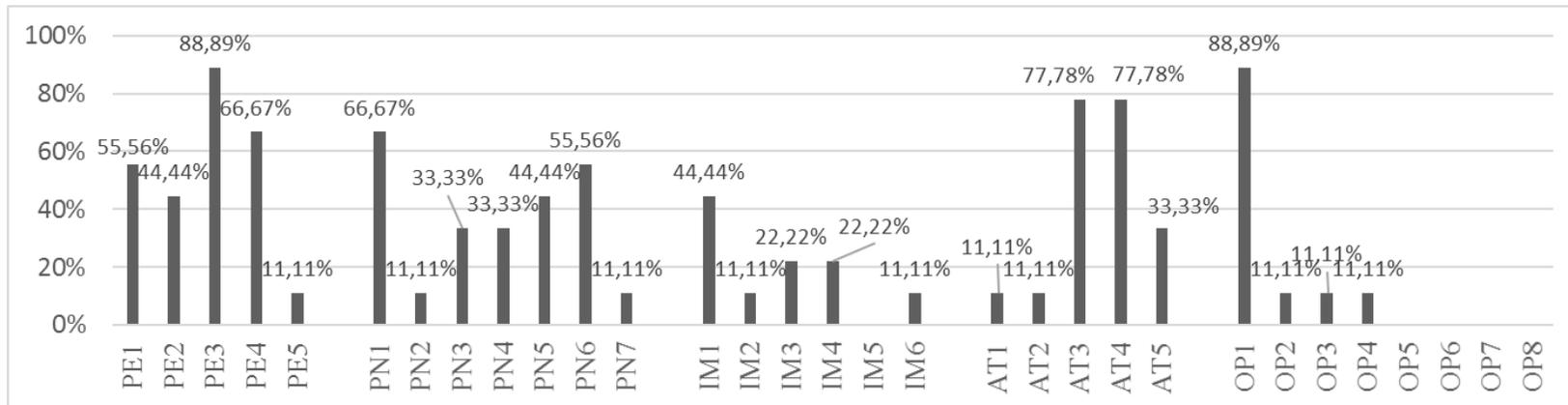
²⁰ <http://www.oecd.org/countries/monaco/listofunco-operativetaxhavens.htm>.

Gráfico 6.6. Información fiscal en el sector servicios de consumo (% de empresas).



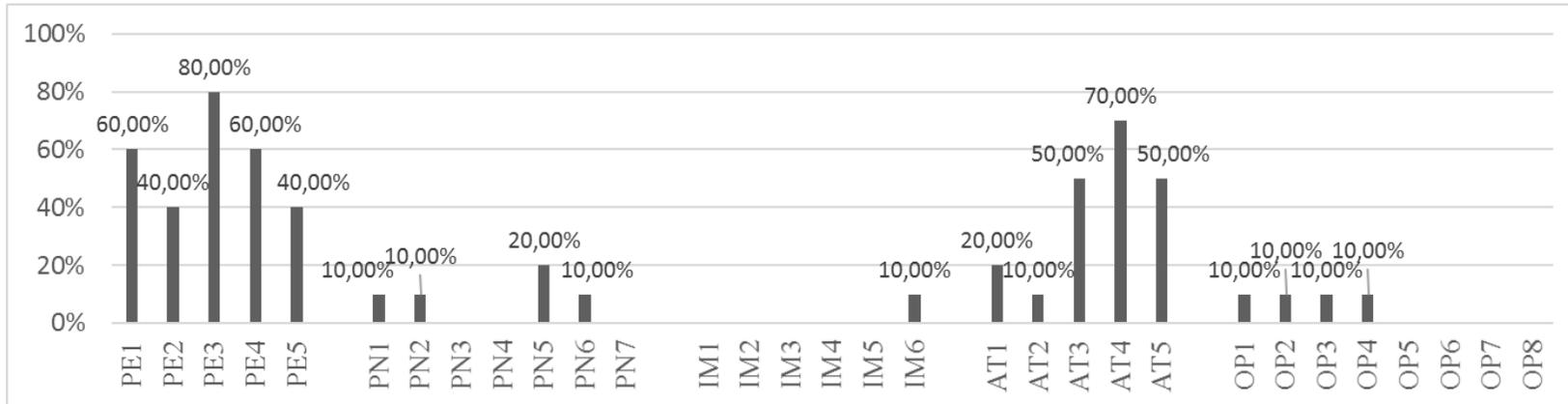
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6.7. Información fiscal en el sector servicios financieros (% de empresas).



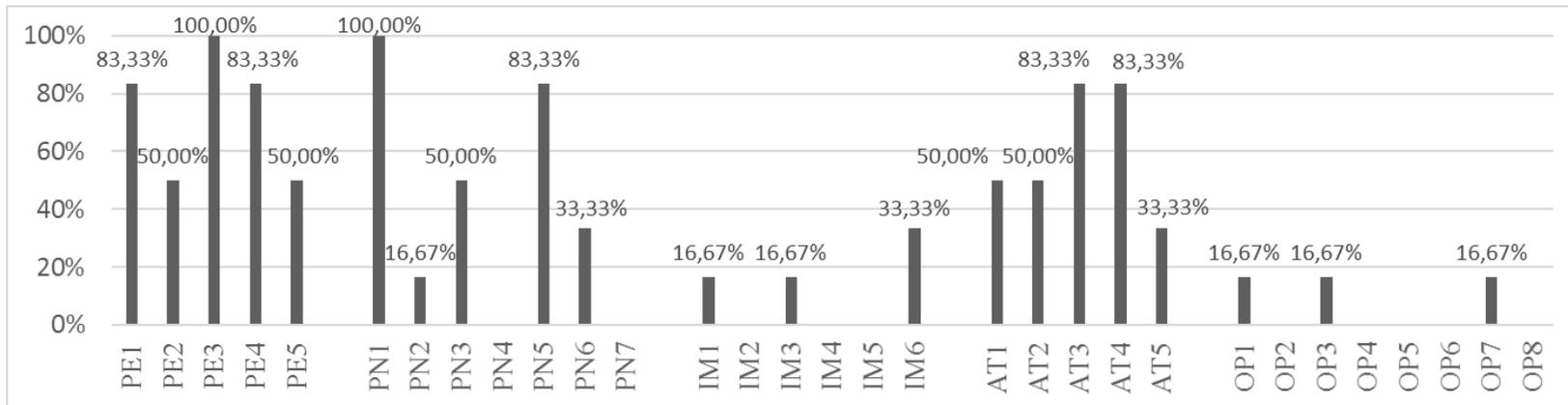
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6.8. Información fiscal en el sector materiales básicos (% de empresas).



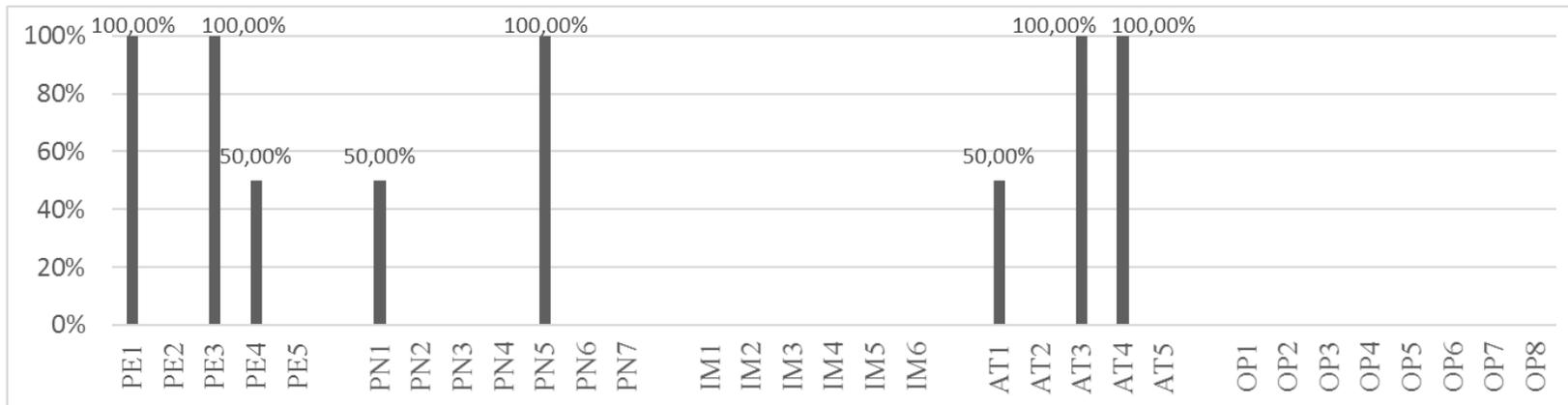
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6.9. Información fiscal en el sector petróleo y energía (% de empresas).



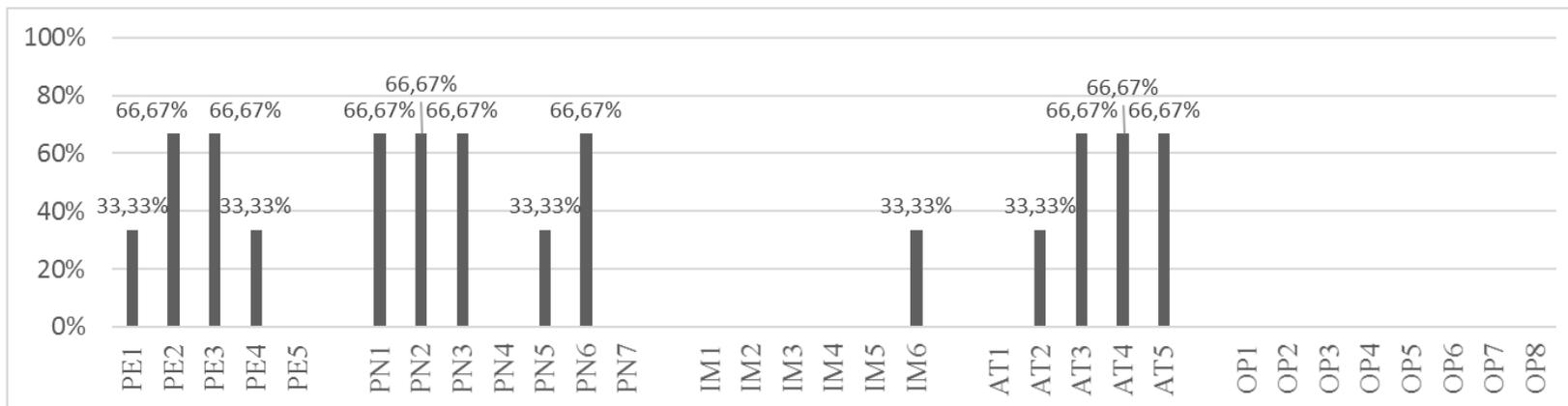
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6.10. Información fiscal en el sector bienes de consumo (% de empresas).



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6.11. Información fiscal en el sector TIC (% de empresas).



Fuente: Elaboración propia

Discusión

Los resultados del análisis muestran que, en general, las grandes empresas cotizadas españolas están realizando esfuerzos pero todavía son poco transparentes en lo que a sus prácticas fiscales se refiere dado que su información pública al respecto es limitada (Tabla 2). En la mayor parte de los casos, la información fiscal que proporcionan es escasa, genérica y no permite evaluar su responsabilidad fiscal. Este hallazgo está en línea con los resultados de otros estudios sobre transparencia fiscal corporativa en Estados Unidos, Alemania y Reino Unido (Dyreg et al., 2016; Hardick y Kirn, 2016). La baja transparencia de las empresas españolas sobre sus prácticas fiscales va en consonancia con el bajo nivel de información fiscal requerida por la normativa contable internacional (Kvaal y Nobes, 2013).

El análisis muestra que el contenido de la información no es adecuado ni suficiente para que los grupos de interés puedan juzgar las prácticas fiscales corporativas. Los indicadores más publicados están relacionados con compromisos genéricos que dan respuesta a requerimientos legales de información fiscal que debe aparecer en la memoria de las cuentas anuales y en los informes de gobierno corporativo. No obstante, las empresas se limitan mayoritariamente a cumplir con las exigencias legales basadas en el principio de “cumplir o explicar” utilizando menciones genéricas en las que únicamente afirman cumplir con el requisito sin aportar ninguna información adicional que las respalde. En cuanto a la operativa, la información es prácticamente nula o, en muchos casos, incluso inexistente. Las empresas deben contribuir a las sociedades de los países en los que operan a través del pago de impuestos de manera proporcional al beneficio real que obtienen en ellos. Por ello, la desagregación de la información fiscal a nivel país es fundamental para poder evaluar la responsabilidad fiscal de las organizaciones. Sin embargo, la mayoría de las empresas no desagregan su información país por país ni tampoco proporcionan información que permita identificar el uso de estrategias fiscales agresivas (por ejemplo, precios transferencia o estructuras de marketing). Esto hecho puede ser debido a que, como señalan Ylönen y Laine (2015), las empresas pueden estar excluyendo esta información intencionalmente para evitar la exposición pública de su gestión fiscal, lo que les permite continuar con sus prácticas agresivas. Además, muchas de las empresas estudiadas no se ciñen a su contribución a través del impuesto de sociedades y a la determinación de la base imponible, sino que informan sobre la contribución de la empresa, directa o indirecta, diferenciando entre impuestos soportados e impuestos recaudados en nombre de terceros.

Por su parte, el análisis sectorial indica que la presión social es el principal factor determinante de la transparencia fiscal. Por ejemplo, los sectores petrolífero y energético presentan los mayores niveles de transparencia en aspectos relacionados

con la corrupción y el uso de paraísos fiscales, tema en el que se han centrado las campañas públicas de muchas ONG recientemente. Esto podría explicarse como un intento de las empresas de incrementar su reputación y legitimar socialmente su comportamiento fiscal, al ser objeto de un mayor escrutinio público, tal y como apuntan Lanis y Richardson (2013). Sin embargo, es necesario evaluar si la información que proporcionan representa fielmente dicho comportamiento o si puede haber una disociación entre la información divulgada y sus prácticas fiscales. Por otro lado, los sectores de bienes de consumo y tecnología y telecomunicaciones, que se caracterizan por un alto grado de exposición a elementos de gran complejidad técnica que les permite reducir su pago de impuestos (por ejemplo, precios de transferencia), no dan información sobre su operativa fiscal. Esta situación puede estar motivada por la falta de presión pública derivada de dicha complejidad (Ylönen y Laine, 2015), la cual dificultaría el entendimiento de la información para los grupos de interés.

6.5. Conclusiones

La transparencia fiscal de las empresas es un aspecto que está recibiendo una creciente atención por parte de gobiernos, inversores y sociedad civil dentro de un marco de responsabilidad fiscal corporativa. Fruto de esta mayor demanda de transparencia, en los últimos años han surgido diferentes iniciativas que promueven la publicación de una mayor información sobre las estrategias y prácticas fiscales de las empresas. Entre ellas destaca el proyecto BEPS de la OCDE por los nuevos requerimientos de información que de él se derivan para las EMN, fundamentalmente en lo relativo a la desagregación país por país de la información publicada y a la información relativa a precios de transferencia (OCDE, 2015). Aunque actualmente las exigencias de BEPS se refieren únicamente a la información proporcionada a las administraciones tributarias, la Unión Europea, a través de una propuesta de directiva²¹, y otros grupos de interés están promoviendo que esta información sea pública y accesible.

Este trabajo estudia la adecuación de la información proporcionada actualmente por las empresas cotizadas españolas a los nuevos requisitos de información. Para ello, se ha analizado la información pública de las treinta y cinco empresas incluidas en el principal índice del mercado bursátil español en el año 2015, el ejercicio con información disponible más reciente anterior a la entrada en vigor de la obligación de elaborar el informe país a país. Nuestros resultados muestran que, con carácter general, la información publicada está lejos de satisfacer los requerimientos informativos derivados de BEPS que deberán cumplir las compañías en sus reportes a la Administración Tributaria. Por tanto, las grandes empresas españolas no están preparadas para afrontar

²¹ <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-13685-2017-REV-1/en/pdf>

el reto que supondría la aprobación de una directiva que les obligue a divulgar públicamente sus contribuciones tributarias a nivel país. Además, se observa que la mayor parte de la información fiscal analizada emplea un lenguaje técnico que es difícilmente comprensible para la mayor parte de los grupos de interés no expertos en la materia.

El presente estudio contribuye a la incipiente literatura académica sobre información fiscal como forma de evaluación de la responsabilidad de las prácticas fiscales de las empresas desde un enfoque de contabilidad social y medioambiental. Pese al escaso grado de transparencia en el ámbito fiscal que muestran las empresas españolas en la documentación analizada en este estudio, se prevé que la futura obligación de suministrar información a la Administración Tributaria a la que estarán sujetas las empresas a partir de 2017, así como los requisitos de información pública que se puedan derivar de la futura directiva europea podrían incrementar la transparencia fiscal. No obstante, la consecución de esta mejora dependerá de dos elementos: el grado de cumplimiento de la regulación y el nivel de complejidad de la información. En cuanto al primer elemento, la existencia de regulación no garantiza su cumplimiento. Por ejemplo, en Reino Unido no fue suficiente con la obligación legal para que las empresas proporcionasen el listado de países en los que tienen filiales, sino que la mayoría de ellas no dieron a conocer esta información hasta ser objeto de una fuerte presión pública (Dyreg et al., 2016). En este sentido, y para evitar una situación similar a la de la normativa española de información medioambiental, la regulación debe estar diseñada de tal forma que se interprete adecuadamente y, al mismo tiempo, debe ser congruente con las normas informales de comportamiento para garantizar su correcto cumplimiento (Bebbington, Kirk y Larrinaga, 2012). En cuanto al segundo elemento, la información sobre fiscalidad corporativa puede ser difícil de entender debido a la gran complejidad técnica de las cuestiones fiscales (Weber, 2009). Por ello, la regulación de la información pública deberá ir acompañada de indicaciones sobre cómo elaborar dicha información para facilitar su comprensión por los grupos de interés.

Asimismo, este trabajo indica que la teoría de la legitimidad (Suchman, 1995) podría explicar las prácticas de información fiscal de las empresas españolas. Nuestro análisis muestra que las empresas deciden el contenido y forma en la que proporcionan su información pública en lo que podría entenderse como un intento de legitimar sus actividades ante la sociedad. Por ejemplo, muchas empresas incluyen información sobre el pago de otros impuestos en los que la empresa actúa como recaudadora (por ejemplo, IVA), tratando de mostrar que su pago de impuestos es superior al impuesto sobre la renta empresarial en lo que parece ser un intento de mejorar la percepción de los grupos de interés sobre su responsabilidad fiscal y garantizar su “licencia para operar”. Por su parte, las compañías que operan en sectores más expuestos social y mediáticamente, como la industria extractiva, ofrecen más cantidad de información fiscal. Sin embargo,

la complejidad de la información fiscal acota estos mayores grados de transparencia únicamente a aquellos aspectos concretos con los que la opinión pública está más familiarizada.

Este estudio también tiene implicaciones prácticas. En primer lugar, para las empresas, al mostrar que la entrada en vigor de las obligaciones de información a las administraciones tributarias siguiendo los requisitos de BEPS, así como la potencial directiva por europea, supondrá un importante cambio en sus prácticas de información fiscal, al someterles a una mayor carga de requerimientos informativos. En segundo lugar, a las propias administraciones tributarias, dado que tendrán a su disposición información que les permitirá evaluar de formas más efectiva el cumplimiento de las obligaciones tributarias de las empresas. Finalmente, en caso de que eventualmente la Unión Europea regule la obligación de informar públicamente sobre responsabilidad fiscal o de que las empresas tengan una actitud proactiva al respecto, una mayor transparencia fiscal redundará en una mayor utilidad para los usuarios de la información. Por ejemplo, para los inversores y analistas financieros, puesto que esta información será útil para su estimación de los tipos impositivos efectivos de las empresas (Britten, Gleason, Larocque, y Mills, 2016).

Finalmente, el análisis permite enumerar varias recomendaciones sobre los aspectos a los que las empresas deben prestar más atención para incrementar su transparencia fiscal. En este sentido, la información publicada debe ofrecer: (i) información desagregada de todas las cifras fiscales en una base país por país; (ii) explicaciones detalladas del alcance de los datos mostrados y las fórmulas empleadas para su cálculo; (iii) datos concretos sobre todo tipo de operaciones intragrupo (bienes, servicios y financiación) y los precios de transferencia empleados; (iv) datos adicionales sobre las operaciones; (v) las diferencias entre la tasa efectiva y la nominal en cada jurisdicción en la que operan y los motivos que justifican estas diferencias; (vi) información concreta que detalle cuáles son principales riesgos fiscales identificados, su materialización y cómo están incorporados dentro del sistema de gestión de riesgos de la compañía.

Los resultados obtenidos deben considerarse teniendo en cuenta una serie de limitaciones. Debido a la complejidad a la hora de aplicar la herramienta de análisis y al alto volumen de información analizado, la muestra de empresas es reducida. No obstante, las compañías seleccionadas son EMN, las más grandes en cuanto a capitalización bursátil en el mercado español y están expuestas a altos riesgos fiscales, así como a una gran exposición mediática. Todo ello hace que los resultados obtenidos sean relevantes dado que las exigencias informativas sobre responsabilidad fiscal vienen motivadas, además de por exigencias normativas, por la presión de inversores y la sociedad en su conjunto.

Estas limitaciones sugieren líneas futuras de investigación que las aborden y profundicen en el conocimiento sobre la transparencia fiscal corporativa. Sería interesante ampliar el tamaño de la muestra y ámbito geográfico aplicando los indicadores identificados para contrastar los resultados de este trabajo y hacer un análisis comparativo entre países. Por otro lado, sería enriquecedor comparar los resultados obtenidos con la información pública de las empresas en el ámbito fiscal tras la entrada en vigor de la exigencia de información país por país a la Agencia Tributaria (informes publicados en el ejercicio 2017). Futuros trabajos también podrían testar si los cambios en la información fiscal que se esperan responderán o no a las demandas de los grupos de interés. Asimismo, se podrían proponer otras técnicas de medición de la transparencia fiscal y comparar sus resultados con los del instrumento de análisis empleado en este trabajo. Finalmente, sería interesante investigar sobre los determinantes de una mayor transparencia fiscal relacionando los indicadores sobre los que las empresas informan con otros aspectos de su responsabilidad fiscal (relación cooperativa, lobby, agresividad fiscal, etc.) y de su RSC (gobierno corporativo, etc.).

CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES, LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

7.1. Consideraciones generales

Esta tesis doctoral contribuye al estudio y avance de la RSC profundizando en una de sus dimensiones, la económica, que, pese a su importancia, hasta la fecha ha recibido escasa atención. La crisis financiera internacional que se desencadenó en 2008 sirvió para poner en evidencia muchos de los problemas derivados por una visión limitada y tangencial de la RSC y para despertar el interés por parte de la sociedad de aspectos que hasta entonces no eran relevantes desde el punto de vista de la RSC.

Dado que la dimensión económica de la RSC implica a su vez diferentes aspectos, esta tesis se centra en la temática concreta dentro de la dimensión económica que ostenta un mayor grado de materialidad de forma conjunta para empresa y grupos de interés: la contribución económica de la empresa a la sociedad vía el pago de impuestos, es decir, lo que en esta tesis hemos definido como responsabilidad fiscal corporativa.

Dado que en el ámbito de la gestión empresarial la teoría y la práctica se retroalimentan mutuamente (Llewelyn, 2003), nuestra aproximación combina el análisis conceptual con el empírico y la relación entre ambos. Para ello, la tesis parte de un análisis de las principales contribuciones académicas y no académicas a la conceptualización y aplicación de la RSC, permitiendo así sentar las bases sobre las que se realiza la investigación. Posteriormente, se realizan diversos trabajos empíricos que han permitido, en primer lugar, la identificación de la fiscalidad corporativa como la temática más relevante dentro de la dimensión económica; en segundo lugar, realizar una primera aproximación a su conceptualización y, finalmente, analizar en qué medida las empresas rinden cuentas a sus grupos de interés de cómo ejercen su responsabilidad fiscal en un momento y contexto determinados.

En este capítulo final se muestran cómo los resultados obtenidos a lo largo de la tesis dan respuesta a los objetivos de investigación planteados en el capítulo introductorio, así como otras contribuciones adicionales que se han obtenido como resultado de los análisis llevados a cabo. El capítulo concluye con un apartado final en el que se resaltan las principales limitaciones y posibles líneas de investigación futura.

Para delimitar el alcance de estas conclusiones es necesario tener en cuenta la aproximación conceptual a la RSC bajo la que se enmarcan la tesis y que se resume en las siguientes proposiciones derivadas de la revisión teórica realizada en el capítulo 2 y que hemos agrupado en dos bloques: (i) proposiciones sobre la conceptualización e implicaciones de la RSC y (ii) proposiciones sobre transparencia y rendición de cuentas.

Proposiciones sobre la conceptualización e implicaciones de la RSC:

- Proposición 1. La RSC consiste en la inclusión de aspectos financieros y extrafinancieros como parte integral de la gestión empresarial, independientemente de su voluntariedad u obligatoriedad normativa.
- Proposición 2. La RSC implica que la empresa debe enfocar su gestión a responder a las demandas de los diversos grupos de interés vinculados a la empresa y no solo a las de sus accionistas.
- Proposición 3. La teoría de la agencia es la más adecuada para analizar las demandas específicas de los accionistas e inversores hacia las empresas.
- Proposición 5. Los gestores centran la gestión empresarial en aquellos aspectos que consideran relevantes como resultado de las características e idiosincrasia de su negocio, las demandas de los diferentes grupos de interés y su interpretación de las mismas.
- Proposición 6. El diálogo y la transparencia son claves para que la empresa pueda gestionar su relación con los grupos de interés y rendir cuentas ante ellos.
- Proposición 8. La teoría institucional permite analizar las demandas ejercidas por los actores institucionales (instituciones gubernamentales y asociaciones empresariales) que conforman los entornos en los que opera la empresa.
- Proposición 10. La empresa, desde una perspectiva estratégica, puede implementar prácticas vinculadas a la RSC con el objetivo de obtener ventajas competitivas frente a otras empresas.
- Proposición 12. Desde una perspectiva de RSC, la dimensión económica debe centrarse en la generación de riqueza neta tanto para la empresa como para los grupos de interés y en su distribución equilibrada.

Proposiciones sobre transparencia y rendición de cuentas:

- Proposición 4. La transparencia y la divulgación de información disminuyen el problema de agencia y de la asimetría de información.
- Proposición 7. La transparencia permite a la empresa rendir cuentas a los diferentes *stakeholders*, puede aumentar su legitimidad y ayudar a mejorar la reputación empresarial.
- Proposición 9. La empresa debe publicar la información financiera y extrafinanciera que le permita cumplir con las exigencias normativas y las prácticas existentes en los entornos en los que opera.
- Proposición 11. La publicación de información extrafinanciera puede proporcionar a la empresa un incremento en el valor de sus intangibles.
- Proposición 13. La empresa debe publicar información que sea material, teniendo en cuenta la importancia que simultáneamente tiene para la empresa y sus grupos de interés la temática y los indicadores empleados.

7.2. Respuesta a los objetivos principales de investigación

Los análisis que hemos realizado muestran, en primer lugar, que cualquier aproximación orientada a la identificación de los impactos económicos generados por la operativa empresarial y a su gestión desde una perspectiva de RSC, debe realizarse teniendo en cuenta la opinión tanto de empresas como de sus diversos grupos de interés. Estos procesos deben estar adaptados a las peculiaridades del contexto temporal y espacial en el que se desarrolla el estudio, así como a las prioridades de cada tipología de actor.

La conceptualización es un aspecto clave dentro de estos procesos, en la medida en la que permite definir claramente el alcance e implicaciones de conceptos sociales que pueden ser objeto de diferentes interpretaciones en función del sujeto que se aproxime a ellos. Un ejemplo claro se observa en el propio concepto de la RSC, sobre el que todavía no hay consenso pese a su uso generalizado desde mediados del siglo pasado. Si bien en sus orígenes estaba vinculado a que las empresas se adaptasen a los valores de la sociedad, en los últimos años se asocia con la generación de valor sostenible para los diversos grupos de interés de la empresa. Asimismo, en función del actor o del sistema económico en el que se utilice, puede reflejar percepciones opuestas sobre temas tan relevantes para su teorización y puesta en práctica como la voluntariedad/no voluntariedad de la RSC o el grado de relevancia que se otorga a la filantropía frente a las prácticas de gestión.

De nuestra aproximación a la dimensión económica desde el ámbito de la fiscalidad, se infiere que la responsabilidad social de la empresa en esta dimensión específica consiste en una generación de riqueza que se reparta entre los diferentes grupos de interés que han contribuido, directa o indirectamente, a su generación en función del valor aportado por cada uno de ellos, así como en la rendición de cuentas a través de la difusión de información pública sobre cómo se ha hecho y sobre los impactos generados. Nuestros resultados resaltan la necesidad de que para ellos se tenga en cuenta no solo la tipología del actor, sino también su distribución geográfica entre países y jurisdicciones. Algo que es extrapolable a otros aspectos de la dimensión económica como puede ser su contribución al desarrollo regional o local mediante el valor generado a través del empleo o de la contratación de proveedores locales.

Para poder evaluar el mayor o menor grado de responsabilidad económica de la empresa, los grupos de interés demandan información que les permita entender las políticas y prácticas de la empresa y cómo con el valor generado se retribuye a cada grupo de interés en función de su contribución a la generación de dicho valor. Esto puede lograrse incluyendo en los informes públicos indicadores cuantitativos que aporten, por ejemplo, la cifra de impuestos pagados por la empresa desagregada para cada jurisdicción en la que opera y ofreciendo, además, otro tipo de información que permita comparar estas cantidades con otros indicadores que muestren la actividad real de la empresa en esa jurisdicción como pueden ser los relacionados con el volumen de negocio, personas empleadas, etc.

Objetivo 1. Identificar qué temática es la más relevante (material) en la dimensión económica.

Los resultados de las entrevistas semiestructuradas y del análisis multicriterio realizados en el ejercicio empírico del capítulo 3 muestran que, desde una perspectiva de RSC, la dimensión económica en su conjunto era todavía la menos valorada por empresas y grupos de interés en el contexto en el que se realizó la investigación (año 2010). Lo que implica que en ese momento todavía no se priorizaba la responsabilidad de la empresa en cómo se generaba y distribuía la riqueza hacia la sociedad y los diversos grupos de interés, pese a que ya eran evidentes los costes económicos y sociales derivados por una gestión económica irresponsable (sobre todo en el sector financiero) y las consecuencias socioeconómicas en términos de endeudamiento soberano, desempleo y recorte en el gasto público que tuvieron y a las que aún siguen teniendo que hacer frente muchas sociedades.

El análisis en detalle de la importancia otorgada a los principales aspectos que componen la dimensión económica permitió identificar que la temática más relevante desde una perspectiva de RSC era la fiscalidad corporativa. Importancia que se consolidó en los años posteriores cuando diversas investigaciones hicieron públicos escándalos vinculados a las prácticas de evasión fiscal puestas en práctica por empresas como Luxleaks, los Papeles de Panamá o los Papeles del Paraíso. En respuesta a esta creciente importancia han surgido en los últimos años diversas iniciativas para el fomento de la fiscalidad corporativa responsable impulsadas por los gobiernos, la sociedad civil, los inversores e incluso las empresas.

Objetivo 2. Identificar qué se entiende por RFC y qué aspectos son materiales para empresas y grupos de interés

La respuesta a este subobjetivo se ha realizado en dos partes: por un lado, se hizo una aproximación a la visión de inversores y accionistas y, por otro, al resto de grupos de interés. De esta forma se obtuvo una primera aproximación multiactor al concepto de “responsabilidad fiscal corporativa” que se define como “el conjunto de prácticas y políticas en el ámbito fiscal que permiten a las empresas pagar una proporción justa de impuestos en cada jurisdicción en la que operan conforme al valor generado en cada una de ellas y, además, emitir información pública al respecto en términos no solo de montos, sino también prácticas y políticas”. Aproximación en la que se debe profundizar en futuros estudios ya que incluye, a su vez, conceptos que pueden tener diferentes interpretaciones en función del actor que lo aborde, como “proporción justa”, “valor generado” o qué tipologías de impuestos que deben tenerse en cuenta para su valoración.

Asimismo, se identificaron una serie de indicadores que facilitan la operativización de este concepto y permiten la rendición de cuentas a todos los actores ante los que la empresa es responsable. Concretamente, se identificaron 31 indicadores agrupados bajo las cinco categorías siguientes: política/estrategia fiscal (5), paraísos y

nichos fiscales (7), impuestos e incentivos (6), relación con administraciones tributarias (5) y operativa de la empresa (8). Pero no solo es importante el “qué” reportar, sino también el “cómo”. En este sentido, los resultados muestran la necesidad de que la información publicada sobre fiscalidad cumpla con ciertos requisitos en términos de comparabilidad, verificabilidad, exhaustividad y representación fiel de los impactos en la empresa.

Ante la complejidad inherente a la fiscalidad corporativa y la ausencia de definiciones universalmente aceptadas, los entrevistados expresaron la importancia de incluir explicaciones adicionales que delimiten los aspectos concretos que se consideran para el cálculo de cada uno de los indicadores reportados, además de datos complementarios que permitan contextualizar los datos fiscales dentro de la operativa empresarial. En este sentido, existe un alto grado de consenso en que los datos financieros (por ejemplo, impuestos pagados, provisiones) deben publicarse desagregados en base país por país y deben especificarse datos adicionales que reflejen las actividades que la empresa realiza en cada jurisdicción (por ejemplo, el número de empleados, ingresos), permitiendo con ellos evaluar si la empresa paga una proporción justa de impuestos en cada jurisdicción en la que opera en función de sus actividades reales.

Objetivo 3. Analizar en qué medida las empresas españolas rinden cuentas a sus grupos de interés sobre su responsabilidad fiscal corporativa.

Los resultados del análisis realizando muestran que, en general, las grandes empresas cotizadas españolas están adoptando nuevas medidas orientadas a una mayor rendición de cuentas pero que todavía son poco transparentes en lo que a sus prácticas e impactos fiscales se refiere, dado que su información pública al respecto es limitada y no da respuesta plenamente a las demandas de información realizadas por los grupos de interés.

Tomando como base los indicadores identificados en el capítulo 5, se observa que la mayor parte de información publicada en el ámbito fiscal se limita al mínimo exigido por la legislación. Así, en su mayoría está orientada a dar respuesta a los requerimientos relacionados con las cuentas anuales y los informes de gobierno corporativo. La información relativa a la operativa fiscal y al posible uso de prácticas fiscales agresivas, algo clave para poder valorar el impacto económico generado sobre la sociedad, es casi inexistente. Por lo tanto, se infiere que la teoría institucional es la que, en mayor medida, subyace bajo las motivaciones que impulsan a que la empresa facilite mayor información sobre este aspecto de la dimensión económica.

No obstante, la presión institucional no es el único determinante ya que también se observa la importancia de la presión social en el impulso de la transparencia en el ámbito fiscal ya que los sectores que son objeto de un mayor escrutinio mediático y social son los que ofrecen mayor información sobre aquellos aspectos en los que la sociedad les exige mayor responsabilidad fiscal. Así, los sectores petrolífero y energético

presentan los mayores niveles de transparencia en aspectos relacionados con la corrupción y el uso de paraísos fiscales, tema en el que se han centrado las campañas públicas de muchas ONG recientemente.

Para que los grupos de interés puedan valorar el impacto generado por las empresas a través de sus prácticas fiscales, las empresas deben fortalecer sus informes públicos incluyendo: (i) información desagregada de todas las cifras fiscales en una base país por país; (ii) explicaciones detalladas del alcance de los datos mostrados y las fórmulas empleadas para su cálculo; (iii) datos concretos sobre todo tipo de operaciones intragrupo (bienes, servicios y financiación) y los precios de transferencia empleados; (iv) datos adicionales sobre las operaciones; (v) las diferencias entre la tasa efectiva y la nominal en cada jurisdicción en la que operan y los motivos que justifican estas diferencias; (vi) información concreta que detalle cuáles son principales riesgos fiscales identificados, su materialización y cómo están incorporados dentro del sistema de gestión de riesgos de la compañía.

7.3. Otras contribuciones en el ámbito de la RSC

Contribuciones conceptuales y teóricas.

Los análisis realizados muestran que superar el debate de la voluntariedad frente a la no voluntariedad de la RSC es algo especialmente relevante en la dimensión económica de la RSC, sobre todo en el ámbito de la fiscalidad corporativa, ya que se trata de un área altamente regulada, con un marco legislativo complejo, que además presenta grandes diferencias entre países y que en muchos casos está sujeto a interpretaciones opuestas.

Los resultados de esta tesis también muestran que las prácticas empresariales dan respuesta simultáneamente a las diversas motivaciones y presiones reflejadas por diferentes enfoques teóricos, en línea con (Frynas & Yamahaki, 2016; Gray, Kouhy & Lavers, 1995; Mellahi, Frynas, Sun & Siegel, 2016) Fernando y Lawrence, 2014). En este sentido, se observa cómo las empresas están reorientando sus prácticas fiscales para adaptarse a los nuevos marcos normativos internacionales (teoría institucional), a las prioridades de un creciente número de accionistas e inversores que exigen prácticas fiscales más responsables a las empresas de las que son propietarios (teoría revisada de la agencia), a la presión social ejercida por sus demás grupos de interés (teoría stakeholder) y a impedir posibles daños reputacionales derivados de una mayor presión mediática (teoría de los recursos y capacidades). Ratificando así, la visión que compartimos con los autores mencionados al principio de este párrafo en lo relativo a que las diferentes teorías de la RSC no solo no son excluyentes entre sí, sino que existe una alta complementariedad entre ellas. Esto hace que, en nuestra opinión, los estudios sobre la RSC deban tener en cuenta la confluencia simultánea de diferentes teorías en las prácticas empresariales.

Más concretamente, nuestros resultados muestran cómo en un ámbito clave dentro de la dimensión económica (i.e., la fiscalidad) las empresas están cambiando su enfoque hacia prácticas consideradas más responsables por la sociedad debido a tres grandes motivaciones que concurren simultáneamente en el contexto de nuestro estudio: la búsqueda de legitimidad institucional, de legitimidad social y por las presiones crecientes de accionistas e inversores.

Uno de los aspectos fundamentales para obtener legitimidad institucional es el cumplimiento de las normativas existentes en los sistemas nacionales (e internacionales) de negocio en los que la empresa opera. A nivel internacional, la normativa y exigencias tributarias varían enormemente entre países, haciendo que las empresas multinacionales puedan centrar su tributación en aquellas jurisdicciones en las que obtienen mayores ventajas fiscales. Por ello, países como Irlanda, Luxemburgo o aquellos que cuentan con paraísos/nichos fiscales han aprobado legislaciones tributarias orientadas a que las empresas multinacionales tributen en sus jurisdicciones, perjudicando con ello a otros países. Sin embargo, como se muestra en esta tesis, tras la crisis financiera global del año 2008 ha aumentado la coordinación entre países para evitar estas luchas que tienen como único objeto que las empresas multinacionales tributen en la jurisdicción que más ventajas fiscales ofrece, sin ningún tipo de vínculo con la actividad real de la empresa en dicha jurisdicción. En los últimos años, medidas como las impulsadas por el proyecto BEPS de la OCDE, son muestra de una mayor presión institucional coordinada a nivel nacional e internacional hacia prácticas fiscales corporativas más responsables.

Este aumento de las presiones institucionales y sociales hacia las empresas para que implementen prácticas fiscales más responsables socialmente también ha derivado en que accionistas e inversores empiecen a exigir mayor responsabilidad fiscal a las empresas en las que invierten. Como muestran los resultados del capítulo 4, accionistas e inversores han aumentado su presión a los gestores para que pongan en práctica comportamientos fiscalmente más responsables ya que, de esta forma, disminuyen el riesgo de sus inversiones y pueden obtener un mayor valor a largo plazo. Con ello, nuestro estudio aporta nuevas evidencias que fortalecen el enfoque revisado de la teoría de la agencia, según el cual es el accionista (principal) el que demanda a los gestores (agente) que la fiscalidad corporativa se realice a través de prácticas socialmente responsables que tengan en cuenta los impactos económicos sobre la sociedad en su conjunto y permitan una redistribución de riqueza hacia las sociedades que han contribuido a su generación. En contra de las demandas de los accionistas, puede ocurrir que los gestores prioricen sus propios intereses y pongan en práctica estrategias fiscales agresivas orientadas a obtener mayores rentabilidades financieras a corto plazo que deriven en un mayor volumen de ingresos para ellos (perjudicando el valor para el accionista) a través de los esquemas de retribución variable existentes que toman como base los resultados contables de la compañía. Para minimizar estos posibles problemas de agencia se requieren nuevas exigencias en el ámbito del gobierno corporativo centradas en temas fiscales como las aprobadas en España mediante la Ley

de Sociedades de Capital para la mejora del gobierno corporativo aprobada el 3 de diciembre de 2014 (Ley 31/2014, 2014). En esta Ley se establece de forma expresa la responsabilidad indelegable del consejo de administración en la aprobación de la estrategia fiscal, así como en aspectos concretos relacionados con los riesgos fiscales y operaciones en paraísos fiscales. Como muestran nuestros resultados, estas exigencias han impulsado la aprobación de estrategias fiscales por parte de las empresas españolas y la difusión pública de su existencia (o de la propia estrategia) en la información pública de las empresas analizadas.

Contribuciones para la rendición de cuentas.

Los resultados obtenidos también ratifican la importancia de la transparencia y la rendición de cuentas dentro de la RSC, hasta el punto de que tanto empresas como grupos de interés consideran que la transparencia es una parte de la RSC. Incluso actores a los que la empresa tiene la obligación legal de proporcionar información, como las administraciones tributarias en el ámbito fiscal, reconocen la importancia de la información pública para hacer frente a la asimetría de información. Esta importancia hace que accionistas e inversores consideren en aspectos como los fiscales que la divulgación de información material más allá de las exigencias legales es un reflejo de la responsabilidad corporativa y, por lo tanto, utilicen la transparencia en sí misma como medición de la responsabilidad de las prácticas realizadas por la empresa. Así, los inversores están considerando el hecho de publicar información fiscal más allá de las exigencias legales como el criterio que mide la responsabilidad fiscal de la empresa. Este comportamiento puede estar alineado con una posible mejora en el valor de los intangibles de la empresa como consecuencia de la publicación de información no financiera que han analizado desde el enfoque de los recursos y las capacidades, autores como (Castelo Branco & Lima Rodrigues, 2006; Hasseldine et al., 2005; Tom, 2002).

Sin embargo, existen ciertas discrepancias en el alcance de la información que debe proporcionar públicamente la empresa. En este sentido, la sociedad civil demanda cada vez más información y más detallada, mientras que las empresas prefieren publicar información consolidada y solo de aquellos aspectos que consideren que no puede afectar negativamente a sus operaciones ni a su reputación. Esta diferencia de enfoques puede llevar a que, como señalan Ylönen y Laine (2015), las empresas omitan publicar información que pueda relacionarse con prácticas fiscales agresivas y a que publiquen información de forma confusa en la que no se diferencie claramente la riqueza neta generada.

Tanto empresas como grupos de interés coinciden también en la necesidad de que la rendición de cuentas se realice a través de indicadores claros y bien definidos que permitan la medición de los impactos sociales, ambientales y económicos. Algo que es especialmente importante en una temática como la fiscal ya que, tal y como han expresado los participantes en las entrevistas y cuestionarios, se trata de un tema altamente complejo para el que no hay ni información ni indicadores claramente definidos que permitan la medición de la responsabilidad fiscal corporativa. Además, los

resultados de esta tesis han permitido identificar algunas de las características adicionales que debería cumplir los indicadores utilizados para el reporte: adaptación a la realidad de las empresas/sectores, adaptación a la realidad y peculiaridades de los sectores, que reflejen información sobre el dinamismo del desempeño empresarial, que combinen datos cuantitativos con explicaciones cualitativas y que no impliquen para la empresa recoger o reportar la misma información de forma duplicada o triplicada.

7.4. Implicaciones, limitaciones y futuras líneas de investigación

Esta tesis supone una aproximación a las responsabilidades económicas de la empresa desde una perspectiva de RSC que tiene en consideración los impactos generados por la empresa en sus diferentes grupos de interés. Aproximación que hemos realizado centrándonos en el ámbito fiscal, uno de los que mayor relevancia ha adquirido en los últimos años para la sociedad como consecuencia de los efectos sobre las cuentas públicas de la última crisis financiera iniciada en el año 2008.

Ante el escaso tratamiento que ha recibido esta temática de forma global bajo un enfoque de RSC, los resultados que hemos presentado en los capítulos previos pueden ser de gran utilidad tanto para el desarrollo de futuros estudios académicos que profundicen en la materia como para la implementación de prácticas fiscales corporativas que estén alienadas con los criterios de gestión que conforman la RSC. La definición que ofrecemos del concepto RFC y su desarrollo en indicadores concretos son la base para un diálogo entre grupos de interés y empresas que permitan a estas últimas una gestión responsable de sus impactos económicos sobre la sociedad sobre la que, además, puedan rendir cuentas. Su aplicación al caso español constituye un punto de partida que muestra el grado de transparencia pública en el ámbito fiscal de las empresas españolas antes de la entrada en vigor de nuevas iniciativas que suponen una mayor carga de requerimientos informativos como las asociadas a la entrada en vigor de la obligación de informar a las administraciones tributarias siguiendo los criterios de información país por país promovidos por BEPS.

Si bien consideramos que las aportaciones de nuestra investigación contribuyen al avance en el estudio y gestión de la dimensión económica de la RSC, especialmente en el ámbito fiscal, los resultados obtenidos deben considerarse teniendo en cuenta una serie de limitaciones asociadas, fundamentalmente, a la composición de la muestra, el contexto y las metodologías aplicadas. Conscientes de ellas, hemos implementado diversas medidas orientadas a minimizar cualquier posible sesgo que afectase a los resultados obtenidos como: el uso de herramientas para la obtención y análisis de información (ExpertChoice y NVivo), la triangulación de resultados, la participación de diferentes investigadores en los análisis y la búsqueda de participantes en las entrevistas o encuestas que permitiesen reflejar las diferentes prioridades de empresas y grupos de interés.

Por lo que se refiere a la composición de la muestra, su tamaño y características pueden afectar a la extrapolación o generalización de resultados. Ante ello, hemos buscado un alto grado internacionalización en los participantes de las entrevistas y encuestas llevadas a cabo. Asimismo, debido a la complejidad a la hora de aplicar las herramientas de análisis y al alto volumen de información analizado, la muestra de empresas y grupos de interés es reducida. No obstante, las compañías seleccionadas son EMN, las más grandes en cuanto a capitalización bursátil en el mercado español y están expuestas a altos riesgos fiscales, así como a una gran exposición mediática. Todo ello hace que, pese a sus limitaciones, los resultados obtenidos sean relevantes para académicos, empresas y grupos de interés, dado que las exigencias informativas sobre responsabilidad fiscal vienen motivadas, además de por exigencias normativas, por la presión de inversores y la sociedad en su conjunto que, en muchos casos vienen determinadas por iniciativas internacionales como el proyecto BEPS de la OCDE.

Tanto las limitaciones mencionadas como los resultados que se muestran en los diversos capítulos de esta tesis sugieren líneas futuras de investigación que permitirán profundizar en el conocimiento sobre la responsabilidad fiscal corporativa y en otros aspectos que componen la dimensión económica de la RSC.

En primer lugar, sería interesante ampliar los análisis realizados a otros contextos sociales y temporales, así como aumentar el número de personas y entidades entrevistadas. Esto permitiría, entre otros: (i) actualizar el análisis de materialidad (capítulo 3) a fecha de 2020, identificando posibles cambios en la importancia otorgada a las diferentes dimensiones de la RSC y, en particular, a los aspectos que componen la dimensión económica; (ii) hacer un análisis comparativo entre países; (iii) valorar cómo evoluciona la transparencia empresarial en el ámbito fiscal ante las crecientes demandas ejercidas por accionistas, gobiernos y otros grupos de interés y en qué medida estos cambios se adaptan a las demandas de los grupos de interés; (iv) valorar, específicamente, qué impacto tiene sobre la información pública de la empresa en el ámbito fiscal la entrada en vigor de las nuevas exigencias de presentar a la agencia tributaria informes (no públicos) con información desagregada país por país según lo establecido por BEPS.

Aunque nuestros resultados muestran una primera aproximación conceptual a la RFC en la que coinciden empresas, accionistas y demás grupos de interés, se trata tan solo de un primer paso y todavía queda muchos aspectos a desarrollar desde un punto de vista teórico y práctico. Futuras investigaciones en el ámbito de la RFC deben profundizar en la conceptualización de algunos aspectos que constituyen nuestra definición como los siguientes: ¿qué se entiende por “proporción justa”?; ¿qué tipo de impuestos deben considerarse para su cálculo?; ¿hacia quién debe ser la transparencia?. También sería enriquecedor aplicar los indicadores identificados en el capítulo 5 al estudio de las prácticas fiscales corporativas, centrándose en aspectos como: (i) comparar si el valor de mercado y el valor contable de la empresa están correlacionados con las prácticas fiscales responsables, incluyendo la transparencia, mostrando si,

efectivamente, la RFC conlleva menos riesgos y un mayor valor a largo plazo para los inversores; (ii) evaluar si la información que proporcionan las empresas representa fielmente su comportamiento o si, por el contrario, puede haber una disociación entre la información divulgada y sus prácticas fiscales; (iii) identificar posibles determinantes de una mayor transparencia fiscal relacionando los indicadores sobre los que las empresas informan con otros aspectos de su responsabilidad fiscal (relación cooperativa, lobby, agresividad fiscal, etc.) y de su RSC (gobierno corporativo, etc.).

Finalmente, sería de gran valor complementar nuestros resultados profundizando en cómo afecta a la responsabilidad fiscal y a los resultados obtenidos en esta tesis el cambio de modelo que se está produciendo como consecuencia de la creciente importancia de la economía digital. En el sistema impositivo actual, sobre el que se centra nuestra tesis doctoral, el impuesto de sociedades es la principal vía en la tributación de la empresa. Sin embargo, tal y como se evidencia en los resultados del capítulo 5, "La economía digital ha planteado nuevos desafíos que cambiarán el paradigma utilizado para determinar dónde se llevan a cabo las actividades económicas y el valor se genera a efectos fiscales".

BIBLIOGRAFÍA

- Adcock, R., & Collier, D. (2001). Measurement Validity: A Shared Standard for Qualitative and Quantitative Research. *The American Political Science Review*, 95(3), 529-546.
- Aguinis, H. (2011). Organizational responsibility: Doing good and doing well. En S. Zedeck (Ed.), *APA handbook of industrial and organizational psychology (vol. 3)* (pp. 855-879). Washington, DC: American Psychological Association.
- Aguinis, H., & Glavas, A. (2012). What we Know and Don't Know about Corporate Social Responsibility a Review and Research Agenda. *Journal of Management*, 38(4), 932-968.
- Ahmed Haji, A., & Hossain, D.M. (2016). Exploring the implications of integrated reporting on organisational reporting practice: Evidence from highly regarded integrated reporters. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 13(4), 415-444.
- Al-janadi, Y., Rahman, R. A., & Omar, N. H. (2012). The level of voluntary disclosure practices among public listed companies in Saudi Arabia and the UAE: Using a modified voluntary disclosure index. *International Journal of Disclosure and Governance*, 9(2), 181-201. doi:10.1057/jdg.2011.19
- Amran, A., Lee, S. P., & Devi, S. S. (2014). The influence of governance structure and strategic corporate social responsibility toward sustainability reporting quality. *Business Strategy and the Environment*, 23(4), 217-235. doi:10.1002/bse.1767
- Alphonse, C. B. (1997). Application of the Analytic Hierarchy Process in Agriculture in Developing Countries. *Agricultural Systems*, 53(1), 97-112.
- Andersen, M., & Skjoett-Larsen, T. (2009). Corporate social responsibility in global supply chains. *Supply Chain Management-an International Journal*, 14(2), 75-86.
- Apostolakou, A. (2010). *Corporate social responsibility in western Europe: An institutional mirror or substitute?*. Dordrecht : doi:10.1007/s10551-009-0269-8.
- Aupperle, K. E. (1991). The use of forced choice survey procedures in assessing corporate social orientation. En J. E. Post (Ed.) *Research in corporate social performance and policy*, 12, (pp. 269-280). Greenwich, CT: JAI Press.
- Aupperle, K. E., Carroll, A. B., & Hatfield, J. D. (1985). An empirical examination of the relationship between corporate social responsibility and profitability. *Academy of Management Journal*, 28(2), 446-463.

- Australian Government. The Board of Taxation. (2016). *A Tax Transparency Code. A report to the Treasurer*. Recuperado de: http://taxboard.gov.au/files/2016/05/BoT_TransparencyCode_Final-report.pdf.
- Avi-Yonah, R.S. (2014). Corporate taxation and corporate social responsibility. *New York University Journal of Law and Business*, 11(1), 1-29.
- Babiak, K., & Trendafilova, S. (2011). CSR and Environmental Responsibility: Motives and Pressures to Adopt Green Management Practices. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 18 (1), 11-24.
- Barnea, A., & Rubin, A. (2010). Corporate social responsibility as a conflict between shareholders. *Journal of Business Ethics*, 97(1), 71.
- Barney, J. 1986. Strategic factor markets: Expectations, luck, and business strategy. *Management Science*, 32, 1231-1241.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Barney, J. B., Ketchen, D. J., & Wright, M. (2011). The future of resource-based theory revitalization or decline? *Journal of Management*, 37(5), 1299-1315.
- Bebbington, J., Larrinaga, C., & Moneva, J. (2008). Corporate social reporting and reputation risk management. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 21(3), 337-361.
- Bebbington, J., Russell, S., & Thomson, I. (2017). Accounting and sustainable development: Reflections and propositions. *Critical Perspectives on Accounting*, 48(C), 21-34. doi:10.1016/j.cpa.2017.06.002.
- Behnam, M., & MacLean, T. (2011). Where Is the Accountability in International Accountability Standards?: A Decoupling Perspective. *Business Ethics Quarterly*, 21(1), 45-72. doi:10.5840/beq20112113
- Berman, S. L., Wicks, A. C., Kotha, S., & Jones, T. M. (1999). Does Stakeholder Orientation Matter? The Relationship between Stakeholder Management Models and Firm Financial Performance. *The Academy of Management Review*, 42(5), 448-506.
- Ben-Amar, W. (2018). Do socially responsible firms provide more readable disclosures in annual reports? *Corporate Social Responsibility & Environmental Management*, 25(5), 1009-1019.
- Bird, R. M. (1996), "Why Tax Corporations?", *Working paper 96-2 International Centre for Tax Studies*, University of Toronto
- Bird, R., & Davis-Nozemack, K. (2016). Tax Avoidance as a Sustainability Problem. *Journal of Business Ethics*. doi: 10.1007/s10551-016-3162-2

- Blonigen, B. A., Oldenski, L., & Sly, N. (2014). The differential effects of bilateral tax treaties. *American Economic Journal: Economic Policy*, 6(2), 1-18.
- Blowfield, M., & Frynas, J.G. (2005). Setting new agendas – critical perspectives on corporate social responsibility in the developing world. *International Affairs*, 81(3), 499–513.
- Boerrild, T., Kohonen, M., Sarin, R., Stares, K., & Lewis, M. (2015). *Getting to Good: Towards responsible corporate tax behavior*. Action Aid; Christian Aid; Oxfam International. Recuperado de: <https://oxfamilibrary.openrepository.com/oxfam/bitstream/10546/582243/4/dp-getting-to-good-corporate-tax-171115-en.pdf>
- Boll, K. (2014). Mapping tax compliance. Assemblages, distributed action and practices: A new way of doing tax research. *Critical Perspectives on Accounting*, 25(4-5), 293–303.
- Bolsas y Mercados Españoles. BME (2010). *Informe del Mercado 2009*. Bolsas y Mercados Españoles.
- Borges, A.S., & Takano, C.A. (2017). The Improper Use of Country-by- Country Reports: Some Concerns on the Brazilian Approach to BEPS Action 13. *Intertax*, 45(12), 841–85.
- Bouten, L., Everaert, P., Liedekerke, L. V., De Moor, L., & Christiaens, J. (2011). Corporate social responsibility reporting: A comprehensive picture? *Accounting Forum*, 35(3), 187-204.
- Bowen, H. R. (1953). *Social responsibility of the businessman*. NewYork: Harper&Row.
- Brammer, S., Brooks, S., & Pavelin, S. (2006). Corporate social performance and stock returns: UK evidence from disaggregate measures. *Financial Management*, 35(3), 97–116.
- Brammer, S., & Millington, A. (2004). Stakeholder pressure, organizational size, and the allocation of departmental responsibility for the management of corporate charitable giving. *Business & Society*, 43(3), 268–295.
- Brooks, C., Godfrey, C., Hillenbrand, C., & Money, K. (2016). Do investors care about corporate taxes?. *Journal of Corporate Finance*, 38, 218-248.
- Brown, J.A. & Forster, W.R. (2013). CSR and Stakeholder Theory: A Tale of Adam Smith. *Journal of Business Ethics* 112(2), 301-312. doi:10.1007/s10551-012-1251-4
- Bundy, J., Shropshire, C., & Buchholtz, A. K. (2013). Strategic cognition and issue salience: Toward an explanation of firm responsiveness to stakeholder concerns.

- The Academy of Management Review: AMR*, 38(3), 352-376.
doi:10.5465/amr.2011.0179
- Branco, M. C., & Rodrigues, L. L. (2006). Communication of corporate social responsibility by portuguese banks: A legitimacy theory perspective. *Corporate Communications, An International Journal*, 11(3), 232-248.
doi:10.1108/13563280610680821
- Camilleri, M. A. (2016). Corporate Social Responsibility Reporting in Europe. En Idowu S. (Eds), *Key Initiatives in Corporate Social Responsibility* (pp. 21-41). Springer, Cham.
- Camilleri M.A. (2018). Theoretical Insights on Integrated Reporting: The Inclusion of Non-Financial Capitals in Corporate Disclosures. *Corporate Communications: An International Journal*, 23(4), 567-581. doi: 10.1108/CCIJ-01-2018-0016
- Campbell, J. L. (2006). Institutional analysis and the paradox of corporate social responsibility. *American Behavioral Scientist*, 49(79), 925-938. doi: 10.1177/0002764205285172
- Campbell, J. L. (2007). Why Would Corporations Behave in Socially Responsible Ways? An Institutional Theory of Corporate Social Responsibility. *The Academy of Management Review*, 32(3), 946-967.
- Carroll, A. B. (1979). A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Governance. *The Academy of Management Review*, 4(4), 497-505.
doi:10.5465/AMR.1979.4498296
- Carroll, A. B. (1999). Corporate Social Responsibility. Evolution of a Definitional Construct. *Business & Society*, 38(3), 268-295.
- Calabrese, A., Costa, R., & Rosati, F. (2015). A feedback-based model for CSR assessment and materiality analysis. *Accounting Forum*, 39(4), 312-327.
- Christensen, J., & Murphy, R. (2004). The Social Irresponsibility of Corporate Tax Avoidance: Taking CSR to the bottom line. *Development*, 47(3), 37-44.
- Choy, S., Lai, T., & Ng, T. (2017). Do tax havens create firm value? *Journal of Corporate Finance*, 42(C), 198-220.
- Chung, H., & Talaulicar, T. (2010). Forms and effects of shareholder activism. *Corporate Governance: An International Review*, 18(4), 253-257.
- Clark, G. L., Salo, J., & Hebb, T. (2008). Social and environmental shareholder activism in the public spotlight: US Corporate Annual Meetings, campaign strategies, and environmental performance. *Environment and Planning A*, 40(6), 1370-1390.

- Clarkson, M. B. E. (1995). A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance. *The Academy of Management Review*, 20(1), 92-117.
- Committee on Workers' Capital. CWC. (2015). *Roadmap on responsible tax practices*. Recuperado de: https://www.workerscapital.org/IMG/pdf/2015-11-cwc_investor_brief-tax_evasion_avoidance.pdf
- Connelly, B., Ketchen, D., & Slater, S. (2011). Toward a "theoretical toolbox" for sustainability research in marketing. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 39(1), 86-100.
- Correa, C., & Larrinaga, C. (2015). Engagement research in social and environmental accounting. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 6(1), 5-28.
- Dahlsrud, A. (2008). How corporate social responsibility is defined: An analysis of 37 definitions. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 15(1), 1-13. doi:10.1002/csr.132
- Davidson, W. N. III , & Worrell, D. L. (1988). The impact of announcements of corporate illegalities on shareholder returns. *Academy of Management Journal*, 31(1), 195-200.
- Davis, A.K., Guenther, D.A., Krull, L.K., & Williams, B.M. (2016). Do socially responsible firms pay more taxes?. *The Accounting Review*, 91(1), 47-68.
- De la Cuesta-González, M., & Pardo, E. (2018). Diálogo activo empresarial. Una aproximación desde la inversión socialmente responsable. *Boletín de estudios económicos, Deusto Business Alumni*, 73 (224), 329 a 346.
- De la Cuesta-González, M. & Pardo, E. (in press). Corporate tax responsibility. Do investors care? En B. Díaz, N. Capaldi, S.O. Idowo, S.O. & R. Schmidpeter. (Eds.), *Responsible Business in a Changing World – New Management Approaches for Sustainable Development*. Springer.
- De la Cuesta-González, M., & Pardo, E. (in press). Corporate tax disclosure on a CSR basis: A new reporting framework in the post-BEPS era. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*.
- De la Cuesta-González, M., Pardo, E., & Garcia-Torea, N. (2018). Adaptación de la información sobre responsabilidad fiscal a las nuevas exigencias informativas. Una aproximación al caso español. *Spanish Journal of Finance and Accounting / Revista Española de Financiación y Contabilidad*. doi: 10.1080/02102412.2018.1511158

- De la Cuesta-González, M., Pardo, E., & Paredes-Gázquez, J.D. (2015). Identification of relevant indicators of CSR performance through the use of multi-criteria techniques. *Innovar: Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 25(55), 75-88. doi:10.15446/innovar.v25n55.47197
- De la Cuesta, M., & Valor, C. (2013). Evaluation of the environmental, social and governance information disclosed by spanish listed companies. *Social Responsibility Journal*, 9(2), 220-240. doi:10.1108/SRJ-08-2011-0065
- Deegan, C. (2002). Introduction: The legitimising effect of social and environmental disclosures—a theoretical foundation. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 15(3), 282-311.
- Deegan, C. (2006). Legitimacy theory. En Z. Hoque (Ed.), *Methodological Issues in Accounting Research: Theories, Methods and Issues*, (pp. 161-181). Londres: Spiramus.
- Deegan, C. (2009). *Financial Accounting Theory*. McGraw-Hill.
- Deegan, C., & Rankin, M. (1996). Do Australian companies report environmental news objectively? An analysis of environmental disclosures by firms prosecuted successfully by the Environmental Protection Authority. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 9(2), 50-67.
- Deegan, C., & Unerman, J. (2006). *Financial Accounting Theory*. McGraw-Hill Education.
- Deng, X., Kang, J-K., & Low, B.S. (2013). Corporate social responsibility and stakeholder value maximization: Evidence from mergers. *Journal of Financial Economics*, 110(1), 87-109.
- Diefenbach, T. (2009). Are case studies more than sophisticated storytelling?: Methodological problems of qualitative empirical research mainly based on semi-structured interviews. *Quality and Quantity*, 43(6), 875-894.
- Dima, J., Safieddine, A.M., & Myriam, R. (2008). Corporate Governance and Corporate Social Responsibility Synergies and Interrelationships. *Corporate Governance: An International Review*, 16(5), 443-459.
- DiMaggio, P. J. and Powell, W. W. (1983). The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review* 48(2), 147-160.
- Directiva 2014/95 de la Comisión Europea sobre información no financiera e información sobre diversidad.
- Donaldson, T., & Dunfee, T. W. (1994). Toward a unified conception of business ethics: Integrative social contracts theory. *The Academy of Management Review*, 19(2), 252-284. doi:10.5465/AMR.1994.9410210749

- Donaldson, T., & Preston, L. (1995). The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidenc. *Academy of Management.the Academy of Management Review*, 20(1), 65. doi:10.2307/258887
- Dowling, G. R. (2014). The Curious Case of Corporate Tax Avoidance: Is it Socially Irresponsible?. *Journal of Business Ethics*, 124(1), 173-184.
- Eccles, R. G., Serafeim, G., & Krzus, M. P. (2011). Market interest in nonfinancial information. *Journal of Applied Corporate Finance*, 23(4), 113-+. doi:10.1111/j.1745-6622.2011.00357.x
- Eisenhardt, K. (1989). Agency Theory: An Assessment and Review. *The Academy of Management Review*, 14(1), 57-74.
- Elkington, J. (1997). *Cannibals with forks: The triple bottom line of 21st century business*. Oxford: Capstone.
- Elkington, J. (2013). Enter the triple bottom line. In A. Henriques, & J. Richardson (Eds.), *The triple bottom line* (1st ed.,) Routledge.
- Endrikat, J., Günther, E., & Hoppe, H. (2014). Making sense of conflicting empirical findings : A meta-analytic review of the relationship between corporate environmental and financial performance. *European Management Journal*, 32(5), pp. 735-771.
- Epstein, M. J. (2004). The Identification, Measurement and Reporting of Corporate Social Impacts: Past, Present and Future. *Advances in Environmental Accounting and Management*, 2(1). 1-29.
- Escrig, E, Muñoz, M. J., & Fernández, M. A. (2010). Socially responsible investing: sustainability indices, ESG rating and information provider agencies. *International Journal of Sustainable Economy*, 2(4), 442-461.
- Elliffe, C. (2011). The Thickness of a Prison Wall - When Does Tax Avoidance Become a Criminal Offence?. *New Zealand Business Law Quarterly*, 17(4), 441-466.
- European Commission (2011). Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas (/ * COM/2011/0681 final */). European Commission, Brussels.
- European Union (2013a), *Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings*,

- amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC.*
- European Union (2013b), *Directive 2013/36/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms.*
- European Union (2013c), *Regulation (EU) No 575/2013 of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms.*
- European Union (2014), *Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups.*
- Eurosif (2013). *Shareholder Stewardship: European ESG Engagement Practices 2013.* Eurosif, Brussels. Recuperado de: <http://www.eurosif.org/wp-content/uploads/2014/06/eurosif-report-shareholder-stewardship.pdf>
- Eurosif (2016). *European SRI Study 2016.* Eurosif, Brussels. Recuperado de: <http://www.eurosif.org/wp-content/uploads/2016/11/SRI-study-2016-LR-.pdf>
- Federation of European Accountants. FEE (2015), *The future of corporate reporting – creating the dynamics to change.*, FEE.
- Feige, M. (2012). Corporate tax responsibility. *Organisation for Economic Cooperation and Development. The OECD Observer*, 293 (2), 2-2.
- Fernandez-Feijoo, B., Romero, S., & Ruiz, S. (2014). Effect of stakeholders' pressure on transparency of sustainability reports within the GRI framework. *Journal of Business Ethics*, 122(1), 53-63. doi:10.1007/s10551-013-1748-5
- Fernando, S., & Lawrence, S. (2014). A theoretical framework for CSR practices: Integrating legitimacy theory, stakeholder theory and institutional theory. *Journal of Theoretical Accounting Research*, 10(1), 149-178.
- Fifka, M. S. (2013). Corporate responsibility reporting and its determinants in comparative Perspective—a review of the empirical literature and a Meta-analysis. *Business Strategy and the Environment*, 22(1), 1-35.
- Fombrum, C., & Shanley, M. (1990). What's in a name? Reputation building and corporate strategy. *The Academy of Management Journal*, 33(2), 233-258.
- Font, X., Guix, M., & Bonilla-Priego, M. J. (2016). Corporate social responsibility in cruising: Using materiality analysis to create shared value. *Tourism Management*, 53, 175-186.

- Freeman, R. E. (1984). *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Boston: Pitman.
- Freeman, R. E., & McVea, J. (2001). A stakeholder approach to strategic management. *The Blackwell Handbook of Strategic Management*, , 189-207.
- Freeman, R. E., Wicks, A. C., & Parmar, B. (2004). Stakeholder theory and “the corporate objective revisited”. *Organization science*, *15*(3), 364-369.
- Friedman, M. (1962), *Capitalism and Freedom*. University of Chicago Press.
- Friedman, M. (1970). The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits, *New York Times Magazine* September 13th, 122-126.
- Frynas, J. G., & Yamahaki, C. (2016). Corporate social responsibility: Review and roadmap of theoretical perspectives. *Business Ethics: A European Review*, *25*(3), 258-285.
- Fryxell, G. E., & Wang, J. (1994). The Fortune corporate ‘reputation’ index: Reputation for what?. *Journal of Management*, *20*(1), 1-14.
- Galant, A., & Cadez, S. (2017). *Corporate social responsibility and financial performance relationship: A review of measurement approaches* Routledge. doi:10.1080/1331677X.2017.1313122
- Galbreath, J. (2006). Does primary stakeholder management positively affect the bottom line? Some evidence from Australia. *Management Decision*, *44*(8), 1106–1121.
- Galbreath, J. (2013). ESG in focus: The Australian evidence. *Journal of Business Ethics*, *118*(3), 529-541. doi:10.1007/s10551-012-1607-9
- García-Torea, N. (2017). *Essays on corporate social responsibility reporting: enhancing transparency and communication*. Universidad de Vigo, España.
- García-Torea, N., Fernández-Feijoo, B., & de la Cuesta, M. (2016). Board of director's effectiveness and the stakeholder perspective of corporate governance: Do effective boards promote the interests of shareholders and stakeholders? *BRQ Business Research Quarterly*, *19*(4), 246-260. doi:10.1016/j.brq.2016.06.001
- Girerd-Potin, I., Jimenez-Garcès, S., & Louvet, P. (2014). Which dimensions of social responsibility concern financial investors? *Journal of Business Ethics*, *121*(4), 559-576. doi:10.1007/s10551-013-1731-1
- Gjølborg, M. (2009). Measuring the Immeasurable? Constructing an Index of CSR Practices and CSR Performance in 20 Countries. *Scandinavian Journal of Management*, *25*(1), 10-22.

- Global Sustainable Investment Alliance. GSIA. (2017). *Global sustainable investment review*. Recuperado de: http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2017/03/GSIR_Review2016.F.pdf
- Godfrey, P. C., Merrill, C. B., & Hansen, J. M. (2009). The relationship between corporate social responsibility and shareholder value: an empirical test of the risk management hypothesis. *Strategic Management Journal*, 30(4), 425-445.
- Graves, S. B., & Waddock, S. A. (1994). Institutional owners and corporate social performance. *Academy of Management Journal*, 37(4), 1035-1046.
- Gray, R. (2006). Does sustainability reporting improve corporate behaviour?: Wrong question? Right time?. *Accounting and Business Research*, 36(1), 65-88.
- Gray, R. (2010). Is accounting for sustainability actually accounting for sustainability... and how would we know? An exploration of narratives of organisations and the planet. *Accounting, Organizations and Society*, 35(1), 47-62.
- Gray, R., Kouhy, R., & Lavers, S. (1995). Corporate social and environmental reporting: A review of the literature and a longitudinal study of UK disclosure. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 8(2), 47-77.
- Gray, R., Owen, D., & Adams, C. (1996). *Accounting and Accountability: Changes and Challenges in Corporate Social and Environmental Reporting*. London: Prentice-Hall.
- Greening, D. W., & Turban, D. B. (2000). Corporate social performance as a competitive advantage in attracting a quality workforce. *Business & Society*, 39(3), 254-280.
- GRI. Global Reporting Initiative (2006). Sustainability Reporting Guidelines. Amsterdam: Global Reporting Initiative.
- GRI. Global Reporting Initiative (2011). Sustainability Reporting Guidelines. Amsterdam: Global Reporting Initiative.
- GRI. Global Reporting Initiative (2015a). *GRI Sustainability Reporting Guidelines G4, Reporting principles and standards disclosure*. Recuperado de: <https://www.globalreporting.org/resource/library/GRIG4-Part1-Reporting-Principles-and-Standard-Disclosures.pdf>.
- GRI, Global Reporting Initiative (2015a) *GRI Sustainability Reporting Guidelines G4. Implementation manual*.
- GRI, Global Reporting Initiative (2016a). *GRI 201: Desempeño económico*. Recuperado de: <https://www.globalreporting.org/standards/gri-standards-translations/gri-standards-spanish-translations-download-center/>

- GRI, Global Reporting Initiative (2016b). *GRI 202: Presencia en el Mercado*. Recuperado de: <https://www.globalreporting.org/standards/gri-standards-translations/gri-standards-spanish-translations-download-center/>
- GRI, Global Reporting Initiative (2016c). *GRI 203: Impactos económicos indirectos*. Recuperado de: <https://www.globalreporting.org/standards/gri-standards-translations/gri-standards-spanish-translations-download-center/>
- GRI, Global Reporting Initiative (2016d). *GRI 204: desempeño económico*. Recuperado de: <https://www.globalreporting.org/standards/gri-standards-translations/gri-standards-spanish-translations-download-center/>
- GRI, Global Reporting Initiative (2016e). *GRI 205: Anticorrupción*. Recuperado de: <https://www.globalreporting.org/standards/gri-standards-translations/gri-standards-spanish-translations-download-center/>
- GRI, Global Reporting Initiative (2016f). *GRI 204: Competencia desleal*. Recuperado de: <https://www.globalreporting.org/standards/gri-standards-translations/gri-standards-spanish-translations-download-center/>
- Griffin, J. J., & Mahon, J. F. (1997). The Corporate Social Performance and Corporate Financial Performance Debate: Twenty-Five Years of Incomparable Research. *Business & Society*, 36(1), 5-31.
- Hah, K., & Freeman. S. (2014). Multinational Enterprise Subsidiaries and Their CSR: A Conceptual Framework of the Management of CSR in Smaller Emerging Economies. *Journal of Business Ethics* 122 (1): 125–36. doi:10.1007/s10551-013-1753-8
- Hardeck, I., & Kirn, T. (2016). Taboo or technical issue? An empirical assessment of taxation in sustainability reports. *Journal of Cleaner Production*, 133, 1337-1351.
- Harris, M., & Raviv, A. (1978). Some results on incentive contracts with applications to education and employment, health insurance, and law enforcement. *American Economic Review*, 68(1), 20-30.
- Hart, S. L. (1995). A natural-resource-based view of the firm. *The Academy of Management Review*, 20(4), 986.
- Hasseldine, J., Salama, A., & Toms, J. (2005). Quantity versus quality: The impact of environmental disclosures on the reputations of UK plcs. *The British Accounting Review*, 37(2), 231-248.
- Hasseldine, J., & Morris, G. (2013). Corporate social responsibility and tax avoidance: A comment and reflection. *Accounting Forum*, 37(1), 1-14.

- Hemmelgarn, T., & Nicodeme, G. (2012). Can Tax Policy Help to Prevent Financial Crisis? Can tax policy help to prevent financial crisis? En J.S. Alworth & G. Arachi (Eds.), *Taxation and the Financial Crisis* (pp, 116-147) Oxford University Press.
- Hernández-Madrugal, M., Blanco-Dopico, M., & Aibar-Guzmán, B. (2012). The influence of mandatory requirements on risk disclosure practices in Spain. *International Journal of Disclosure and Governance*, 9(1), 78-99. doi:10.1057/jdg.2011.22
- Hill, C. W. L., & Jones, T. M. Stakeholder-Agency Theory. *Journal of Management Studies*, 29(2), 131-154.
- Hillenbrand, C., Money, K.G., Brooks, C., & Tovstiga, N. (2017). Corporate Tax: What Do Stakeholders Expect?. *Journal of Business Ethics*. doi: /10.1007/s10551-017-3700-6
- Hoi, Wu & Zhang (2013). Is corporate social responsibility (CSR) associated with tax avoidance? Evidence from irresponsible CSR activities. *The Accounting Review*, 88(6), 2025-2059.
- Hourneaux Junior, F., Galleli, B., Gallardo-Vazquez, D., & Sanchez-Hernandez, M. I. (2017). Strategic aspects in sustainability reporting in oil & gas industry: The comparative case-study of Brazilian Petrobras and Spanish Repsol. *Ecological Indicators*, 72, 203-214. doi:10.1016/j.ecolind.2016.08.007
- Huang, C. (2010). Corporate governance, corporate social responsibility and corporate performance. *Journal of Management & Organization*, 16(5), 641-655. doi:10.5172/jmo.2010.16.5.641
- Igalens, J., & Gond, J. P. (2005). Measuring Corporate Social Performance in France: A Critical and Empirical Analysis of ARESE Data. *Journal of Business Ethics*, 56(2), 131-148.
- Inoue, Y., & Lee, S. (2011). Effects of different dimensions of corporate social responsibility on corporate financial performance in tourism-related industries. *Tourism Management*, 32(4), 790-804. doi:10.1016/j.tourman.2010.06.019
- Ioannou, I., & Serafeim, G. (2010). The Impact of Corporate Social Responsibility on Investment Recommendations. Working paper 11-017. Harvard Business School, Cambridge.
- Ioannou, I., & Serafeim, G. (2012). What drives corporate social performance? the role of nation-level institutions. *Journal of International Business Studies*, 43(9), 834-864.

- Jackson, G., & Matten, D. (2012). *Corporate social responsibility and institutional theory: New perspectives on private governance* doi:10.1093/ser/mwr030; info:doi/10.1093/ser/mwr030
- Jamali, D. (2008). A stakeholder approach to corporate social responsibility : A fresh perspective into theory and practice. *Journal of Business Ethics, 82*(1), 213-231.
- Jamali, D. and Neville, B. (2011). Convergence Versus Divergence of CSR in Developing Countries: An Embedded Multi-Layered Institutional Lens. *Journal of Business Ethics, 102*(4), 599-621.
- Jamali, D., Safieddine, A.M., & Rabbath, M. (2008). Corporate Governance and Corporate Social Responsibility Synergies and Interrelationships. *Corporate Governance-an International Review, 16*(5), 443-459.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1979). *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure*. Springer.
- Jones, T. M., & Wicks, A. C. (1999). Convergent stakeholder theory. *Academy of Management Review, 24*(2), 206-221.
- Jose Lopez-Arceiz, F., Jose Bellostas-Perezgrueso, A., Mariano Moneva-Abadia, J., & Pilar Rivera-Torres, M. (2018). The role of corporate governance and transparency in the generation of financial performance in socially responsible companies. *Spanish Journal of Finance and Accounting-Revista Espanola De Financiacion Y Contabilida, 47*(1), 44-80. doi:10.1080/02102412.2017.1379798
- Karagiorgos, T. (2010). Corporate social responsibility and financial performance: An empirical analysis on greek companies. *European Research Studies, 13*(4), 85-108.
- Karim, K., Lee, E., & Sanghyun, S. (2018). Corporate social responsibility and CEO compensation structure. *Advances in Accounting : A Research Annual, 27-41*.
- Kirchler, E., Maciejovsky, B., & Schneider, F. (2003). Everyday representations of tax avoidance, tax evasion, and tax flight: Do legal differences matter?. *Journal of Economic Psychology, 24*(4), 535-553.
- Klofstad, C. A. (2005). Interviews. K. En Kempf Leonard, (2005). *Encyclopedia of social measurement, 2*: (pp. 359-364). Amsterdam; London: Elsevier/AcademicPress.
- Knuutinen, R. (2014). Corporate Social Responsibility, Taxation and Aggressive Tax Planning. *Nordic Tax Journal, 2014*(1), 36-75.

- Kolk, A. (2004). A decade of sustainability reporting: developments and significance. *International Journal of Environment and Sustainable Development*, 3(1), 51-64.
- KPMG (2017). *KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting*. Recuperado de: <https://home.kpmg/pt/en/home/insights/2017/10/survey-of-corporate-responsibility-reporting-2017.html>
- Krajnc, D., & Glavič, P. (2005). A model for integrated assessment of sustainable development doi: 10.1016/j.resconrec.2004.06.002
- Kwan, M., & Ding, G. (2008). Geo-Narrative: Extending Geographic Information Systems for Narrative Analysis in Qualitative and Mixed-Method Research. *The Professional Geographer*, 60(4), 443-465.
- Laguir, I. Staglianò, R., & Elbaz, J. (2015). Does corporate social responsibility affect corporate tax aggressiveness?. *Journal of Cleaner Production*, 107. 662-675.
- Lanis, R., & Richardson, G. (2013). Corporate social responsibility and tax aggressiveness: a test of legitimacy theory. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 26(1), 75-100.
- Lanis, R., & Richardson, G. (2015). Is Corporate Social Responsibility Performance Associated with Tax Avoidance?. *Journal of Business Ethics*, 127(2), 439-457.
- Latapi Agudelo, M., Jóhannsdóttir, A., & Davídsdóttir, L. (2019). A literature review of the history and evolution of corporate social responsibility. *International Journal of Corporate Social Responsibility*, 4(1), 1-23.
- Ley 11/2018, de 28 de diciembre, por la que se modifica el Código de Comercio, el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, y la Ley 22/2015, de 20 de julio, de Auditoría de Cuentas, en materia de información no financiera y diversidad.
- Llewelyn, S. (2003). What counts as “theory” in qualitative management and accounting research? Introducing five levels of theorizing. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 16(4), 662-708.
- Loh, C. M., Deegan, C., & Inglis, R. (2015). The changing trends of corporate social and environmental disclosure within the Australian gambling industry. *Account & Finance*, 55(3), 783-823. doi:10.1111/acfi.12075
- López, M. V., Garcia, A., & Rodriguez, L. (2007). Sustainable development and corporate performance: A study based on the dow jones sustainability index. *Journal of Business Ethics*, 75(3), 285-300. doi:10.1007/s10551-006-9253-8; info:doi/10.1007/s10551-006-9253-8

- Lopez-Arceiz, F. J., Bellostas-Perezgrueso, A. J., Moneva-Abadia, J. M., & Rivera-Torres, M. P. (2018). The role of corporate governance and transparency in the generation of financial performance in socially responsible companies. *Spanish Journal of Finance and Accounting-Revista Espanola De Financiacion Y Contabilida*, 47(1), 44-80. doi:10.1080/02102412.2017.1379798
- Lozano, R., & Reid, A. (2018). Socially responsible or reprehensible? Investors, electricity utility companies, and transformative change in Europe. *Energy Research & Social Science*, 37, 37-43.
- Maignan, I., & Ferrell, O. C. (2000). Measuring Corporate Citizenship in Two Countries: The Case of the United States and France. *Journal of Business Ethics*, 23(3), 283-297.
- Manetti, G., & Toccafondi, S. (2012). The role of stakeholders in sustainability reporting assurance. *Journal of Business Ethics*, 107(3), 363-377. doi:10.1007/s10551-011-1044-1
- Margolis, J. D., Elfebein, H. A., & Walsh, J. P. (2007). People and Profits? The Search for a Link Between a Company's Social and Financial Performance. Does it pay to be good? A meta-analysis and redirection of research on the relationship between corporate social and financial performance. Paper presented at the Academy of Management, Philadelphia.
- Massaro, M., Dumay, J., & Guthrie, J. (2016). On the shoulders of giants: Undertaking a structured literature review in accounting. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 29(5), 767-801.
- Matten, D. and Moon, J. (2008). "Implicit" and "explicit" CSR: A Conceptual Framework for a Comparative Understanding of Corporate Social Responsibility. *Academy of Management Review*, 33(2), 404-424.
- McLaren, D. (2004). Global stakeholders: Corporate accountability and investor engagement. *Corporate Governance: An International Review*, 12(2), 191-201.
- McWilliams, A., & Siegel, D. (2001). Corporate social responsibility: A theory of the firm perspective. *The Academy of Management Review*, 26(1), 117-127. doi:10.2307/259398
- Mellahi, K., Frynas, J. G., Sun, P., & Siegel, D. (2016). A review of the nonmarket strategy literature: Toward a multi-theoretical integration. *Journal of Management*, 42(1), 143-173. doi:10.1177/0149206315617241
- Meyer, J. W., & Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. *American Journal of Sociology*, 83(2), 340-363.

- Mitchell, R. K., Agle, B. R., & Wood, D. J. (1997). Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts. *Academy of Management Review*, 22(4), 853-886.
- Michelon, G., Pilonato, S., & Ricceri, F. (2015). CSR reporting practices and the quality of disclosure: An empirical analysis. *Critical Perspectives on Accounting*, 33, 59-78.
- Moneva, J. M., Archel, P., & Correa, C. (2006). GRI and the camouflaging of corporate unsustainability. *Accounting Forum*, 30(2), 121-137. doi:10.1016/j.accfor.2006.02.001; info:doi/10.1016/j.accfor.2006.02.001
- Moneva, J. M., & Llena, F. (2000). Environmental disclosures in the annual reports of large companies in Spain. *European Accounting Review*, 9(1), 7-29.
- Moneva, J. M., Rivera-Lirio, J. M., & Munoz-Torres, M. J. (2007). The corporate stakeholder commitment and social and financial performance. *Industrial Management & Data Systems*, 107(1-2), 84-102. doi:10.1108/02635570710719070
- Morhardt, J., Baird, S., & Freeman, K. (2002). Scoring corporate environmental and sustainability reports using GRI 2000, ISO 14031 and other criteria. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 9(4), 215-233.
- Mouzelis, N. (1995), *Sociological Theory: What went wrong?* London and New York: Routledge.
- Murphy, D., & Mcgrath, D. (2013). ESG reporting - class actions, deterrence, and avoidance. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 4(2), 216-235. doi:10.1108/SAMPJ-Apr-2012-0016
- Nakao, Y., Amano, A., Matsumura, K., Genba, K., & Nakano, M. (2007). Relationship between environmental performance and financial performance: an empirical analysis of Japanese corporations. *Business Strategy and the Environment*, 16(2), 106-118.
- Neubaum, D. O., & Zahra, S. A. (2006). Institutional Ownership and Corporate Social Performance: The Moderating Effects of Investment Horizon, Activism and Coordination. *Journal of Management*, 32(1), 108-131.
- Nielsen, A., & Thomsen, C. (2007). Reporting CSR - what and how to say it? *Corporate Communications: An International Journal*, 12(1), 25-40.
- Nikolaou, I. E., Tsalis, T. A., & Evangelinos, K. I. (2019). *A framework to measure corporate sustainability performance: A strong sustainability-based view of firm* doi:https://doi-org.ezproxy.uned.es/10.1016/j.spc.2018.10.004

- Norges Bank Investment Management. NBIM (2018). *Tax and transparency. Expectations towards companies.*
- Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa. OBRSC (2010). La Responsabilidad Social Corporativa en las Memorias Anuales de las Empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2008.
- O'Connor, M., & Spangenberg, J. H. (2008). A Methodology for CSR Reporting: Assuring a Representative Diversity of Indicators Across Stakeholders, Scales, Sites and Performance Issues. *Journal of Cleaner Production*, 16(13), 1399-1415.
- OCDE (2013a). Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales, OECD Publishing. Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202436-es>
- OCDE (2013 b). Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting. OECD Publishing. Recuperado de: https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/action-plan-on-base-erosion-and-profit-shifting_9789264202719-en
- OCDE (2015a). Nota explicativa. Proyecto OCDE/G20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios. Recuperado de: <http://www.oecd.org/tax/proyecto-beps-nota-explicativa-9789264263567-es.htm>
- OECD (2015b). Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13 - 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project-Paris: OECD Publishing.
- OCDE (2016), *BEPS Project Explanatory Statement*, Organisation for Economic Co-operation and Development. Recuperado de: <http://www.oecd-ilibrary.org/content/book/9789264263437-en>
- OCDE (2018), Model Mandatory Disclosure Rules for CRS Avoidance Arrangements and Opaque Offshore Structures, OECD, Paris. Recuperado de: <http://www.oecd.org/tax/exchange-of-tax-information/model-mandatory-disclosure-rules-for-crs-avoidance-arrangements-and-opaque-offshore-structures.htm>
- O'Dwyer, B., & Owen, D.L. (2005). Assurance statement practice in environmental, social and sustainability reporting: a critical evaluation. *The British Accounting Review*, 37(2), 205-229.
- O'Dwyer, B., Unerman, J., & Hession, E. (2005). User needs in sustainability reporting: Perspectives of stakeholders in Ireland. *European Accounting Review*, 14(4), 759-787.

- Oh, W., Chang, Y., & Martynov, Y. (2011). The Effect of Ownership Structure on Corporate Social Responsibility: Empirical Evidence from Korea. *Journal of Business Ethics*, 104(2), 283-297.
- Okoye, A. (2009). Theorising Corporate Social Responsibility as an Essentially Contested Concept: Is a Definition Necessary? *Journal of Business Ethics*, 89(4), 613-627.
- O'Neill, H. M., Saunders, C. B., & McCarthy, A. D. (1989). Board members, corporate social responsiveness and profitability: Are tradeoffs necessary? *Journal of Business Ethics*, 8(5), 353-357.
- Orlitzky, O., Schmidt, F. L., & Rynes, S. L. (2003). Corporate Social and Financial Performance: A Meta-analysis. *Organization Studies*, 24(3), 403-441. doi:10.1177/0170840603024003910
- Ortas, E., Álvarez, I., Jaussaud, J., & Garayar, A. (2015). *The impact of institutional and social context on corporate environmental, social and governance performance of companies committed to voluntary corporate social responsibility initiatives* doi:https://doi-org.ezproxy.uned.es/10.1016/j.jclepro.2015.06.089
- Oxfam (2000). *Tax havens: Releasing the hidden billions for poverty eradication*, Oxfam. Recuperado de: <http://oxfamilibrary.openrepository.com/oxfam/bitstream/10546/114611/1/bp-tax-havens-010600-en.pdf>
- Panayi, C. (2018). The Globalisation of Tax Good Governance. *Management University School of Accountancy Research Paper Series* Singapore Management University School of Accountancy Research Paper, 6(1).
- Pava, M. L., & Krauzs, J. (1996). The Association Between Corporate Social Responsibility and Financial Performance: The Paradox of Social Cost. *Journal of Business Ethics*, 15(3), 321-357.
- Pérez, J. (1995). Some Commentson Saaty's AHP. *Management Science*, 41(6), 1091-1095.
- Preston, L. E., & O'Bannon, D. P. (1997). The corporate social-financial performance relationship: A typology and analysis. *Business and Society*, 36(4), 419. doi:10.1177/000765039703600406
- Preuss, L. (2010). Tax avoidance and corporate social responsibility: you can't do both, or can you?. *Corporate Governance*, 10(4), 365-374.
- Preuss, L. (2012). Responsibility in Paradise? The Adoption of CSR Tools by Companies Domiciled in Tax Havens. *Journal of Business Ethics*, 110(1), 1-14.

- PRI (2015). *Engagement guidance on corporate tax responsibility. Why and how to engage with your investee companies*. Recuperado de: <https://www.unpri.org/download?ac=4536>
- Proffitt Jr., W. T., & Spicer, A. (2006). Shaping the shareholder activism agenda: Institutional investors and global social issues. *Strategic Organization*, 4(2), 165-190.
- PwC (2016). *The Total Tax Contribution Framework: Over a decade of development*. Recuperado de: <https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/publications/total-taxcontribution-framework.html>
- Renneboog, L., Ter Horst, J., & Zhang, C. (2008). Socially responsible investments: Institutional aspects, performance, and investor behavior. *Journal of Banking & Finance*, 32(9), 1723-1742. doi:10.1016/j.jbankfin.2007.12.039; info:doi/10.1016/j.jbankfin.2007.12.039
- Reverte, C. (2009). Determinants of corporate social responsibility disclosure ratings by spanish listed firms. *Journal of Business Ethics*, 88(2), 351-366. doi:10.1007/s10551-008-9968-9
- Reverte, C. (2016). Corporate social responsibility disclosure and market valuation: Evidence from Spanish listed firms. *Review of Managerial Science*, 10(2), 411-435.
- Richardson, B. (2009). Keeping ethical investment ethical: Regulatory issues for investing for sustainability. *Journal of Business Ethics*, 87(4), 555-572. doi:10.1007/s10551-008-9958-y
- Richardson, M., & Sawyer, A. (2001). A Taxonomy of the Tax Compliance Literature: Further Findings, Problems and Prospects. *Australian Tax Forum*, 16(2), 137-320.
- Rodríguez Fernández, J. M. (2007). Responsabilidad social corporativa y análisis económico: Práctica frente a teoría. *Ekonomiaz: Revista Vasca De Economía*, (65), 12-49.
- Rowley, T., & Berman, S. (2000). A Brand New Brand of Corporate Social Performance. *Business & Society*, 39(4), 397-418.
- Ruf, B. M., Muralidhar, K., Brown, R. M., Janney, J. J., & Paul, K. (2001). An Empirical Investigation of the Relationship Between Change in Corporate Social Performance and Financial Performance: A Stakeholder Theory Perspective. *Journal of Business Ethics*, 32(2), 143-156.

- Ruf, B. M., Muralidhar, K., & Paul, K. (1998). The Development of a Systematic, Aggregate Measure of Corporate Social Performance. *Journal of Management*, 24(1), 119-133.
- Saad, N. (2010). Fairness Perceptions and Compliance Behaviour: The Case of Salaried Taxpayers in Malaysia after Implementation of the Self-Assessment System. *eJournal of Tax Research*, 8(1), 32-63.
- Saaty, T. L. (1980). *The Analytic Hierarchy Process: Planning, Priority Setting, Resource Allocation*. New York: McGraw Hill.
- Saaty, T. L. (1990). An exposition of the AHP in reply to the paper Remarks on the analytic hierarchy process. *Management Science*, 36 (3), 259-268.
- Saaty, T. L., & Vargas, L. G. (2001). *Models, Methods, Concepts & Applications of the Analytic Hierarchy Process*. Norwell: Kluwer Academic Publishers.
- Salas Fumás, V. (2011). Responsabilidad social corporativa (RSC) y creación de valor compartido: La RSC según Michael Porter y Mark Kramer. *Revista De Responsabilidad Social De La Empresa*, (9), 15-40.
- Sayer, A. (1992). *Method in Social Science: A Realist Approach*. London and New York: Routledge.
- Schäfer, H., Beer, J., Zenker, J., & Fernandes, P. (2006). *Who is who in Corporate Social Responsibility rating? A survey of internationally established rating systems that measure Corporate Responsibility*. Gütersloh: Bertelsmann Foundation.
- Schuler, D. A., & Cording, M. (2006). A corporate social Performance–Corporate financial performance behavioral model for consumers. *The Academy of Management Review*, 31(3), 540-558. doi:10.5465/amr.2006.21318916
- Searcy, C. (2012). Corporate sustainability performance measurement systems: A review and research agenda. *Journal of Business Ethics*, 107(3), 239-253.
- Sikka, P. (2010). Smoke and mirrors: Corporate social responsibility and tax avoidance. *Accounting Forum*, 34(3), 153-168.
- Sinkovics, R.R., Penz, E., & Ghauri, P.N. (2008). Enhancing the Trustworthiness of Qualitative Research in International Business. *MIR: Management International Review*, 48(6), 689-713.
- Solomon, J.F., Solomon, A. Norton, S.D., & Joseph, N.L. (2011). Private climate change reporting: an emerging discourse of risk and opportunity?. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 24(8), 1119-1148.

- Spainsif (2016). *Estudio Spainsif 2016. La inversión socialmente responsable en España*. Recuperado de: <https://www.spainsif.es/download/2355/>
- Spainsif (2017). *La fiscalidad como criterio de inversión sostenible y responsable*. Recuperado de: <https://www.spainsif.es/download/6864/>
- Stock, J.R., & Boyer, S.L. (2009). Developing a consensus definition of supply chain management: a qualitative study. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 39(8), 690-711.
- Stubbs, W., & Higgins, C. (2014). Integrated reporting and internal mechanisms of change. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 27(7), 1068-1089.
- Surroca, J., Tribó, J. A., & Waddock, S. (2010). Corporate Responsibility and Financial Performance: The Role of Intangible Resources. *Strategic Management Journal*, 31(5), 463-490.
- Tafel-Viia, K., & Alas, R. (2009). Differences and Conflicts between Owners and top Managers in the Context of Social Responsibility. *Engineering Economics*, 64(4).
- The B Team (2018). *A new bar for responsible tax. The B Team Responsible Tax Principles*.
- Tilling, M. V., & Tilt, C. A. (2010). The edge of legitimacy: Voluntary social and environmental reporting in Rothmans' 1956-1999 annual reports. *Accounting, Auditing & Accountability Journal* 23(1), 55-81.
- Toppinen, A., & Korhonen-Kurki, K. (2013). Global reporting initiative and social impact in managing corporate responsibility: A case study of three multinationals in the forest industry. *Business Ethics-a European Review*, 22(2), 202-217. doi:10.1111/beer.12016
- Turban, D. B., & Greening, D. W. (1996). Corporate social performance and organizational attractiveness to prospective employees. *Academy of Management Journal*, 40(3), 658-672.
- Unerman, J. (2000). Methodological issues - Reflections on quantification in corporate social reporting content analysis. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 13(5), 667-680.
- Van Beurden, P., & Gössling, T. (2008). The Worth of Values - A Literature Review on the Relation Between Corporate Social and Financial Performance. *Journal of Business Ethics*, 82(1), 407-424.
- Vigneau, L., Humphreys, M., & Moon, J. (2014). How do firms comply with international sustainability standards? processes and consequences of adopting the global reporting initiative. *Journal of Business Ethics*, 131(2), 469-486. doi:10.1007/s10551-014-2278-5

- Waddock, S. A., & Graves, S. B. (1997). The Corporate Social Performance – Financial Performance Link. *Strategic Management Journal*, 18(4), 303-319.
- Wahab, N. S. A., & Holland, K. (2012). Tax planning, corporate governance and equity value. *The British Accounting Review*, 44(2), 111-124.
- Walker, H., & Jones, N. (2012). Sustainable supply chain management across the UK private sector. *Supply Chain Management-an International Journal*, 17(1), 15-28.
- Wartick, S. L., & Cochran, P. L. (1985). The Evolution of the Corporate Social Performance Model. *The Academy of Management Review*, 10(4), 758-769.
- Weber, M. (2008). The business case for corporate social responsibility: A company-level measurement approach for CSR. *European Management Journal*, 26(4), 247-261.
- Weitzman, E.A. (1999). Analyzing Qualitative Data with Computer Software. *Health services research*, 34(5), 1241-1263.
- Wernerfelt, B. 1984. A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171-180.
- Wilmshurst, T.D., & Frost, G.R. (2000), "Corporate environmental reporting A test of legitimacy theory", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 13(1). 10-26.
- Windsor, D. (2017). The Ethics and Business Diplomacy of MNE Tax Avoidance. En H. Ruël (Ed.), *International Business Diplomacy (Advanced Series in Management, Volume 18)*, (pp. 151 - 171). Emerald Publishing Limited.
- Wood, D. J. (1991). Corporate Social Performance Revisited. *The Academy of Management Review*, 16(4), 691-718. doi:10.5465/AMR.1991.4279616
- Wood, D. J. (2010). Measuring Corporate Social Performance: A Review. *International Journal of Management Reviews*, 12(1), 50-84.
- Wood, D. J., & Jones, R. E. (1995). Stakeholder Mismatching: A Theoretical Problem in Empirical Research on Corporate Social Performance. *The International Journal of Organizational Analysis*, 3(3), 229-267.
- Yawar, S.A., & Seuring, S. (2017). Management of Social Issues in Supply Chains: A Literature Review Exploring Social Issues, Actions and Performance Outcomes. *Journal of Business Ethics*, 141(3), 621-643.
- Ylönen, M., & Laine, M. (2015). For logistical reasons only? A case study of tax planning and corporate social responsibility reporting. *Critical Perspectives on Accounting*, 33, 5-23.