



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Trabajo Final de Máster Máster en Contabilidad y Gestión Financiera

Análisis exploratorio de la influencia de factores empresariales en la presión fiscal de las sociedades cotizadas

Presentado por:

K. Soledad A. Alarcon Ferrua

Tutelado por:

***Mercedes Redondo Cristóbal
Marta Niño Amo***

Valladolid, septiembre de 2020

RESUMEN

El objetivo principal de este trabajo es identificar las variables económico-financieras determinantes de presión fiscal de las sociedades cotizadas en los países de España, Brasil y Perú, en el ejercicio económico 2018. En línea con la literatura previa, se ha utilizado el tipo impositivo efectivo como medida de la presión fiscal y los factores empresariales considerados han sido la rentabilidad económica y financiera, la intensidad de capital, el endeudamiento y el tamaño. La muestra se compone de 342 sociedades que cotizan en las Bolsas de Madrid, São Paulo y Lima. El análisis de la varianza realizado encuentra que la tasa impositiva efectiva tiene una relación positiva y significativa con la variable endeudamiento en las sociedades españolas y brasileñas. El resto de las variables no son significativas y, por tanto, no son determinantes presión fiscal de las sociedades de la muestra.

Palabras Clave: Tipo impositivo efectivo, presión fiscal, factores empresariales

Clasificación JEL: H25, H32, M41.

ABSTRACT

The main objective of this paper is to identify the economic-financial variables that determine the tax burden of companies in the countries of Spain, Brazil and Peru, listed on the stock exchange in fiscal year 2018. In line with previous literature, the effective tax rate has been used as a measure of tax pressure and the business factors considered have been economic and financial profitability, capital intensity, indebtedness and size. The sample is made up of 342 companies listed on the Madrid, São Paulo and Lima Stock Exchanges. The analysis of the variance carried out finds that the effective tax rate has a positive and significant relationship with the debt variable in Spanish and Brazilian companies. The rest of the variables are not significant and, therefore, are not determinants of the tax burden of the companies in the sample.

Keywords: Effective tax rate, tax burden; business factors, listed companies.

JEL classification: H25, H32, M41.

RESUMO

O presente estudo tem como objetivo identificar as variáveis econômicas e financeiras que determinam a carga tributária das empresas listadas nos países da Espanha, Brasil e Peru, no exercício 2018. De acordo com a literatura anterior, a taxa de imposto efetiva tem sido usada como a medida da carga tributária e os fatores empresariais considerados têm sido a rentabilidade, a intensidade de capital, o endividamento e o tamanho. A amostra consiste de 342 empresas tendo sido listadas na bolsa de valores de Madri, São Paulo e Lima. A análise de variância constata que a taxa efetiva de imposto tem uma relação positiva e significativa com a variável dívida em empresas espanholas e brasileiras. As demais variáveis não são significativas e, portanto, não são um fator determinante na carga tributária das empresas da amostra.

Palavras-chave: Taxa de imposto efetiva, pressão fiscal, fatores comerciais das empresas listadas.

Classificação JEL: H25, H32, M41.

ÍNDICE:

1. INTRODUCCIÓN.....	5
2. IMPOSICIÓN SOBRE LAS RENTAS EMPRESARIALES	8
2.1. ESPAÑA	8
2.2. BRASIL.....	13
2.3. PERÚ.....	19
3. FACTORES EMPRESARIALES DETERMINANTES DE LA PRESIÓN FISCAL	23
3.1. INDICADORES DE LA PRESIÓN FISCAL	23
3.2. VARIABLES ECONÓMICO-FINANCIERAS DETERMINANTES DE LA PRESIÓN FISCAL.....	25
4. ESTUDIO EMPÍRICO: ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE INFLUYEN EN LA PRESIÓN FISCAL DE LAS SOCIEDADES COTIZADAS.	28
4.1. MUESTRA, VARIABLES Y METODOLOGÍA.....	28
4.2. ANÁLISIS DESCRIPTIVO	34
4.3. ANÁLISIS DE LA VARIANZA (ANOVA).....	38
5. CONCLUSIONES	44
6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	46

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Resumen de los impuestos directos en España, años 2017 y 2018 (en millones de euros)	9
Tabla 2. Esquema liquidatorio del Impuesto sobre Sociedades.	11
Tabla 3. Ingresos tributarios netos en Perú, años 2017 y 2018 (en millones de nuevos soles)	20
Tabla 4. Tasas para la determinación del Impuesto a la Renta Anual en Perú.21	
Tabla 5. Esquema liquidatorio del Impuesto de Renta en Perú.....	21
Tabla 6. Distribución de la muestra por sectores de actividad.....	31
Tabla 7. Variables utilizadas en el estudio	32
Tabla 8. Estadísticos descriptivos de las sociedades cotizadas españolas	34
Tabla 9. Estadísticos descriptivos de las sociedades cotizadas brasileñas	35
Tabla 10. Estadísticos descriptivos de las sociedades cotizadas peruanas.	35
Tabla 11. Promedio del TIE por sectores de actividad y país.....	37
Tabla 12. Niveles de TIE en cada país.....	39
Tabla 13. Prueba ANOVA por grupo de TIE y países.	40
Tabla 14. Comparaciones por nivel de TIE y país para RE.....	41
Tabla 15. Comparaciones por nivel de TIE y país para RF.....	41
Tabla 16. Comparaciones por nivel de TIE y país para INTCAPITAL.....	42
Tabla 17. Comparaciones por nivel de TIE y país para END.....	42
Tabla 18. Comparaciones por nivel de TIE y país para TAMAÑO.....	43

1. INTRODUCCIÓN

Los impuestos siempre se han encontrado presentes en los inicios de la sociedad y en el centro de la existencia del Estado como un enlace crucial entre los gobernados y sus gobernantes. El nacimiento de la sociedad y los impuestos están intrínsecamente vinculados, tal y como se pone de manifiesto en la definición de impuestos que en 1904 propone Oliver Wendell Holmes, Juez de la Corte Suprema de los Estados Unidos, indicando que “*Los impuestos son el precio que hemos de pagar por una sociedad civilizada*”. Sin embargo, cabe señalar que la necesidad de gravar vino antes incluso de la formación de Estados y la positividad de las reglas, coincidiendo con el comienzo de la vida en sociedad, y su historia se remonta a la antigüedad.

El impuesto sobre sociedades es un tributo con mayor trascendencia para las empresas, no solo por el coste que este genera, sino que además conlleva una problemática contable, ya que se trata de un tributo regulado en base a una normativa fiscal, pero que recolecta la información en base de una información contable, esto quiere decir que se encuentra sujeta a la regulación mercantil.

Por lo tanto, la contabilidad y la fiscalidad a pesar de presentarse como dos disciplinas distintas, se encuentran totalmente relacionadas a través del Impuesto sobre Sociedades. Mientras la contabilidad tiene como propósito facilitar información financiera-económica a diversos usuarios, la fiscalidad a diferencia, tiene como propósito generar una información financiera al Estado, es decir, fija los distintos impuestos y niveles de recaudaciones óptimas para cubrir necesidades sociales, a través de las normativas del sistema tributario de cada país.

En España, el Impuesto sobre sociedades es un tributo que grava la renta obtenida por las distintas empresas, constituyéndose junto con el Impuesto sobre la Renta de las Personas físicas, los pilares fundamentales de la imposición directa en el sistema tributario español. Por ello, es de suma

importancia la regulación de este tributo, considerando que su finalidad es ser un instrumento para que los ciudadanos cumplan con justicia y suficiencia el deber constitucional de contribuir el sostenimiento de los gastos públicos de acuerdo a la capacidad económica.

En lo que respecta a la complejidad de los sistemas tributarios de América Latina, los países más pequeños tienden en general a mantener sistemas de tributación más simples, con diversos modos de tributación alternativa, como los impuestos mínimos presuntos, los impuestos al patrimonio o sistemas similares. Brasil, por el contrario, mantiene uno de los sistemas tributarios más complejos e intrincados de la región, con una infinidad de impuestos especiales, con impuestos superpuestos a nivel nacional, estatal y provincial o local.

La realización del presente trabajo final de máster, pretende reflejar el conjunto de conocimientos adquiridos en el plan de estudios del Máster en Contabilidad y Gestión Financiera, en especial en las disciplinas de contabilidad y fiscalidad. Además, de proporcionar una panorámica de los sistemas tributarios de un país europeo, que es España, y dos países latinoamericanos, Brasil y Perú, y como el Impuesto sobre Renta de las personas jurídicas se ha constituido como uno de los principales recursos para la mayoría de los estados del continente.

El impuesto sobre la renta de las sociedades ha sido estudiado por muchos investigadores desde diferentes ámbitos, y, en particular, son múltiples los estudios que se centran en el análisis de la tasa impositiva efectiva, como medida de la presión fiscal, y los factores empresariales que la determinan. A pesar de que la tributación es una cuestión que afecta a todos los ámbitos geográficos, la mayoría de las investigaciones sobre las tasas de impuesto efectivas y sus determinantes se han centrado en países como Estados Unidos, China o la Unión Europea. Esta cuestión no ha sido tan estudiada en países latinoamericanos y hasta donde conocemos no se han realizado para Perú estudios basados en la tasa impositiva efectiva.

El presente trabajo tiene como objetivo estudiar los factores empresariales que tienen influencia en la presión fiscal empresarial de las sociedades cotizadas en las bolsas de Madrid, Lima y São Paulo, con la finalidad de conocer si los determinantes de la presión fiscal son similares en estos tres países.

Para alcanzar este objetivo se ha seleccionado una muestra de sociedades cotizadas ubicadas en España, Brasil y Perú y se ha obtenido la información económico-financiera y fiscal para el ejercicio económico 2018. Por lo que se ha realizado un análisis de la varianza para estudiar la incidencia de un conjunto de factores empresariales sobre el tipo impositivo efectivo.

La estructura del trabajo es la siguiente. En primer lugar, se hace referencia a la normativa del impuesto sobre las rentas empresariales en los países objeto de estudio. En el apartado siguiente se expone la medida de presión fiscal y los factores económico-financieros que la literatura previa considera como determinantes de la presión fiscal empresarial. Seguidamente se describe la muestra, las variables y la metodología empleadas en el análisis. Finalmente, los últimos apartados recogen los resultados y las conclusiones que se derivan del estudio.

2. IMPOSICIÓN SOBRE LAS RENTAS EMPRESARIALES

En el presente apartado se detallan algunos aspectos de los impuestos que gravan las rentas de las empresas en los países considerados en este estudio. De este modo, se explica de manera breve la normativa aplicable en cada territorio.

2.1. ESPAÑA

El Impuesto sobre Sociedades, dentro de la imposición directa, junto con el Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas (IRPF) son los pilares fundamentales del sistema impositivo en el territorio español. En el artículo 31 de la Constitución Española, ambos impuestos forman parte del principio que exige la contribución al sostenimiento de los gastos públicos, de acuerdo a la capacidad económica de cada contribuyente, siendo expresada por la renta global durante un determinado periodo de tiempo de una persona física o jurídica. Es así, como el sistema tributario español clasifica para gravar la renta obtenida de una persona física al IRPF y cuando la renta es obtenida por una persona jurídica o en ocasiones por entes sin personalidad jurídica¹, el sistema tributario español establece para cumplir con la obligación de contribuir al sostenimiento de los gastos públicos al Impuesto sobre Sociedades.

La normativa aplicable en España para el Impuesto sobre Sociedades se encuentra regulada básicamente en los artículos de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre (BOE, 28 de noviembre 2014) del Impuesto sobre Sociedades (LIS), así como por el Reglamento de Impuesto sobre Sociedades (RIS) aprobado por el Real Decreto 634/2015, de 10 de julio (BOE, 11 de julio 2015).

¹ Dentro de esta clasificación se incluyen las siguientes entidades: fondos de inversión, uniones temporales de empresas, fondos de capital-riesgo, de inversión colectiva tipo cerrado, de pensiones, de regulación de mercado hipotecario, de titulización, de garantía de inversiones, las comunidades titulares de montes vecinales en mano común, fondos de activos bancarios.

El Impuesto sobre Sociedades constituye uno de los tributos más representativos en el sistema fiscal español, debido a su importancia recaudadora y a la capacidad de control sobre los rendimientos empresariales. Como se refleja en la Tabla 1, en el año 2018 los ingresos tributarios por el Impuesto sobre Sociedades crecieron hasta los 24.838 millones, un 7,3% más de lo recaudado en 2017 (Agencia Tributaria, 2019). Además, se presenta como uno de los tributos más antiguos ya que se remonta en la Contribución de Utilidades aprobada por la Ley 27 de marzo de 1990, que gravaba los beneficios de las sociedades de capital (Sánchez Pedroche, 2017).

Tabla 1. Resumen de los impuestos directos en España, años 2017 y 2018 (en millones de euros)

	2017	2018	Tasa de variación (%)
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas	77,038	82,859	7.6
Impuesto sobre Sociedades	23,143	24,838	7.3

Fuente: Agencia Tributaria (2019).

La LIS establece las reglas esenciales de la actual estructura del Impuesto sobre Sociedades, que se inspira en los principios de neutralidad, transparencia, sistematización, coordinación internacional y competitividad. Como se ha indicado, el Impuesto sobre Sociedades grava los beneficios obtenidos de las sociedades y entidades jurídicas, con independencia de la fuente u origen de la que estas procedan (García-Rozado González, et al., 2008). Se aplicará a todo el territorio español incluyendo Canarias, Islas Baleares, Ceuta y Melilla. Sin embargo, la Comunidad Foral de Navarra y en la Comunidad Autónoma del País Vasco se presenta una normativa propia, distinta a la estatal. Están sujetos al Impuesto sobre Sociedades los residentes en territorio español, considerándolos residentes a aquellas entidades que concurra a uno de los tres requisitos:

- Haberse constituido con la ley española.

- Tener domicilio social en territorio español.
- Tener sede de dirección efectiva en territorio español. Es decir, que radique en dicho territorio la dirección y control del conjunto de sus actividades.

Desde el punto de vista fiscal, la Agencia Tributaria (2020) indica que el Impuesto sobre Sociedades posee las siguientes características de naturaleza jurídica:

- Es de carácter directo (recae en una magnitud económica en el momento de su generación), ya que grava directamente la capacidad económica del sujeto pasivo.
- Es de carácter periódico, ya que su período impositivo² coincide con el ejercicio económico de cada empresa y el devengo se produce el último día del período impositivo.
- Es de carácter proporcional³, es decir, el tipo de gravamen es fijo, no aumenta porque lo haga la base imponible. El impacto de este tributo suele ser menor gracias a los incentivos fiscales que acostumbran a tener las empresas.
- Es estatal, sin que esté prevista la posibilidad de ceder porcentaje alguno a las Comunidades Autónomas.

Se presenta, además, como un impuesto que se ha utilizado para estimular, mediante una reducción significativa de la carga tributaria por realizar: inversiones o gastos empresariales en I+D+I, las nuevas tecnologías de la comunicación, las actividades exportadoras, las inversiones culturales, la protección del medio ambiente, entre otros.

² El plazo para la determinación de la renta, es decir el periodo impositivo coincide con el ejercicio económico de la entidad empresarial, pero no necesariamente con el año natural. Es decir, que se adapta al ejercicio económico de las entidades sujetas siendo la única limitación no exceder los 12 meses.

³ La característica de proporcionalidad del Impuesto sobre Sociedades es objeto de múltiples disputas doctrinales con relación si es preferente un tributo proporcional o progresivo.

Desde el punto de vista contable, el Impuesto sobre Sociedades es considerado como un gasto más de la sociedad. En tal sentido, ha sido considerado en el Plan General Contable como un gasto en el Real Decreto 1514/2017, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. Sin embargo, la contabilización se lleva a cabo por dos métodos:

- *Método de la cuota a pagar:* contabilizándose como gasto.
- *Método del efecto impositivo, de la tributación diferida o del impuesto diferido:* el gasto por Impuesto sobre Sociedades se calcula sobre el resultado contable, mientras que la cuantía a pagar a la Hacienda Pública se determina a partir del resultado fiscal.

En la Tabla 2 se presenta el esquema liquidatorio de Impuesto sobre Sociedades, con la finalidad de facilitar la comprensión de la lectura.

Tabla 2. Esquema liquidatorio del Impuesto sobre Sociedades.

Liquidación fiscal del IS
Resultado Contable antes de Impuestos (RCAI)
± Ajustes positivos y negativos
= Base Imponible (BI) previa
- Bases imponibles Negativas de Ejercicios Anteriores
= Base Imponible (BI)
x Tipo de gravamen (t/g)
= Cuota Integra (CI)
- Deducciones y Bonificaciones (DyB)
= CUOTA LÍQUIDA (CL)
- Retenciones y Pagos a Cuenta (RyPC)
= CUOTA DIFERENCIAL (CD)

Fuente: Elaboración propia.

Para el cálculo de la Base Imponible (BI) se recurre a la contabilidad debido a que el dato de partida para determinarla es el resultado contable de la sociedad, corregido por los aumentos o disminuciones que correspondan por la diferencia que haya entre la normativa fiscal y contable. Para el cálculo de la BI se parte del Resultado Contable antes de Impuestos (RCAI) del periodo, el cual se evidencia por la compensación de bases imponibles negativas de ejercicios

anteriores y se aplican los ajustes positivos y negativos (art. 26 de la LIS). Esto quiere decir, que la BI se establece por el resultado contable del ejercicio económico ajustado a su vez por una serie de correcciones o ajustes extracontables en los ingresos que fiscalmente no son imputables y en los gastos fiscalmente no deducibles, obteniendo de esta manera una base ajustada (previa) que disminuirá debido a las bases imponibles negativas de años anteriores.

Una vez de obtenida la BI se aplica el tipo de gravamen (t/g), que se presenta como el porcentaje fijo que se destina a la Administración Tributaria después de realizar todos los ajustes necesarios, para obtener la Cuota Íntegra del tributo (CI). En el artículo 29 de la LIS, el tipo general de gravamen para los contribuyentes de este impuesto será del 25%⁴.

El período impositivo (art. 27, LIS), como se ha mencionado anteriormente, coincidirá con el ejercicio económico de la sociedad y nunca sobrepasará los 12 meses del año. Por su parte, el artículo 28 de la LIS comenta que el impuesto será devengado el último día del periodo impositivo, debiendo declararse a un plazo de 25 días naturales siguientes a los seis meses posteriores a la conclusión del período impositivo.

La CI deberá ser inmediatamente minorada por las deducciones y bonificaciones (DyB) a las que tenga derecho el sujeto pasivo. Es así, que los contribuyentes del Impuesto sobre Sociedades deberán hacer pagos fraccionados a cuenta del importe definitivo del impuesto en los veinte primeros días de abril, octubre y diciembre e igualmente, según la normativa fiscal, están obligados a presentar y suscribir una declaración por el impuesto en el lugar y la forma determinados.

⁴ Con la entrada en vigor de la reforma fiscal en el año 2015 el tipo general de gravamen para las se redujo al 28% y para las sociedades que iniciaron su periodo impositivo el 1 de enero de 2016 debieron aplicar un 25%. Ahora bien, tributarán al 15% durante los dos primeros periodos las entidades de nueva creación que desempeñen actividades económicas, a excepción que deban tributar un tipo inferior (art. 29, LIS).

2.2. BRASIL

El sistema tributario brasileño tiene una enorme variedad de leyes y reglamentos, que no siempre son claros y fáciles de entender. Sin embargo, de manera simplificada describiremos el Impuesto sobre la Renta de la Persona Jurídica (IRPJ).

El IRPJ, en sus primeros años de existencia añadió poco a los ingresos fiscales de la Unión, alrededor del 3%. Según Nóbrega (2014), de todos los impuestos federales, el impuesto sobre la renta en su inicio sólo recaudaba más que el impuesto sobre las loterías. Sin embargo, poco a poco, la recaudación de impuestos aumentó en términos nominales y reales, hasta el punto de que en el decenio de 1930 (menos de diez años de su institución) llegó a alcanzar el 8% de los ingresos. El impuesto de importación mantuvo un liderazgo histórico, seguido cada vez más de cerca por el impuesto al consumo, lo que se entiende por la simple observación de que la economía se centraba en la exportación de productos básicos, y la importación de bienes de consumo, puesto que la economía brasileña no había experimentado la industrialización. Pero, con el estallido de la Segunda Guerra Mundial, y la consiguiente caída del comercio internacional, los impuestos aduaneros sufrieron un golpe. Con el objetivo, sobre todo, de recuperar la recaudación, el Gobierno Federal se reestructuró administrativamente, y comenzó a dedicar más recursos a la percepción del IRPJ. Para ello, se creó el Comité de Reorganización y Servicios de la Junta del Impuesto sobre la Renta. En poco más de cinco años, el impuesto sobre la renta aumentó del 10% al 28% del total de los ingresos fiscales federales, habiendo incluso alcanzado el hito sin precedentes de ser el primero en recaudación en 1943 (Nóbrega, 2014).

El Impuesto sobre la Renta de las Sociedades tiene sus reglas, límites y principios, así como la mayoría de los impuestos, contenidos en la Constitución Federal de 1988. El artículo 153 de la Constitución Federal establece que el impuesto sobre la renta es un impuesto federal. En esta ocasión, las reglas,

preceptos y normativas relacionadas con dicho impuesto tienen aplicación en todo el territorio nacional. Asimismo, según la disposición constitucional, el Impuesto sobre la Renta se regirá por los criterios de generalidad, universalidad y progresividad.

El Código Tributario Nacional (CTN) establece las normas generales del Impuesto sobre la Renta, concretamente en los artículos 43 a 45, enumerando, por ejemplo, el hecho imponible, la base de cálculo y los contribuyentes. Además, este impuesto está contemplado en varias leyes federales y en los reglamentos de la Oficina Federal de Ingresos, y su principal legislación es el Decreto N° 3000 de 26 de marzo de 1999, también conocido como RIR/99. Cabe señalar que la mayoría de las normas contenidas en la RIR/99 proceden de leyes federales. Estas normas legales que fueron compiladas por la Administración, cuando son constitucionales, obligan a todos. Por otra parte, algunas de las disposiciones no tienen fundamento jurídico y, por lo tanto, deben analizarse como normas reglamentarias.

El contribuyente del Impuesto sobre la renta de las sociedades consiste precisamente en la persona jurídica que posee ingresos o rentas de cualquier naturaleza, teniendo la certeza de que el hecho imponible de dicha obligación tributaria es la disponibilidad económica/legal de los ingresos derivados del capital o del trabajo.

En consulta a la Secretaria de Renda Federal de Brasil- SRF⁵, autoridad tributaria en el Brasil encargada de la recaudación de los tributos del Gobierno Central (2019), se verifica que en el año 2018, el Impuesto de Renta (Persona Física, Persona Jurídica y retención de impuestos) ha generado un valor de R\$ 390,000,000.00 (cuatrocientos treinta y tres mil setecientos noventa y siete millones de reales) en recaudación en precios corrientes, que corresponde al 26,82% del importe total recaudado por la Unión en el período. En cuanto al

⁵ Órgano responsable por la recaudación de la mayor parte de los ingresos tributarios constituidos por la Unión, directamente subordinado al Ministerio de Estado de Hacienda.

IRPJ, fue responsable de recaudar un monto de aproximadamente R\$ 141,856,000,000 (ciento veinte mil doscientos veinte millones de reales) a favor de la Unión, que representa 9,74% del total en 2018. Esto pone de manifiesto que el IRPJ es el impuesto más importante desde el punto de vista de la recaudación de impuestos y el segundo impuesto sobre la cuestión de la cantidad, detrás sólo de las Contribuciones para la financiación de la Seguridad Social.

El IRPJ según lo dispuesto en el artículo 218 del Decreto 3000/99 se aplicará a las entidades a medida que obtengan sus ingresos, independientemente de la naturaleza de la actividad empresarial. Son contribuyentes del IRPJ las personas jurídicas y las empresas individuales. El artículo 43 de la CTN establece que el IRPJ es un impuesto de competencia de la Unión, sobre los ingresos y beneficios de cualquier tipo y que tiene como hecho generador la adquisición de la disponibilidad económica o legal de los ingresos o el beneficio. En vista de ello, la incidencia del impuesto es independiente de la forma o denominación bajo la cual se generaron los ingresos. En el caso de los ingresos procedentes del exterior, la ley establecerá las condiciones a efectos fiscales.

El IRPJ tiene su incidencia sobre los ingresos o la renta. Por lo tanto, su base de cálculo es la cantidad real, arbitrada o presunta prescrita en el artículo 44 de la CTN: *"La base de cálculo del impuesto es el importe real, arbitrado o presunto de los ingresos o beneficios imponibles. Así, la base de cálculo del impuesto sobre la renta de las sociedades es la determinación de los ingresos netos del año ajustados con las adiciones y exclusiones"*. Este precepto legal establece la conexión jurídica del concepto de renta vinculado a la legislación tributaria, razón por la cual surgen los ajustes de beneficios contables para obtener el beneficio real. Por lo tanto, actualmente son tres las modalidades de tributación del IRPJ existentes para el contribuyente persona jurídica: beneficio real, beneficio presunto y beneficio arbitrario.

El **beneficio real** es el régimen más complejo de la tributación. La base del cálculo del IRPJ es determinada en base de la contabilidad efectuada de acuerdo con las leyes comerciales y fiscales. Este beneficio representa el resultado de las entidades antes de los impuestos sobre las ganancias más las adiciones, exclusiones y compensaciones. En este caso, también existe la posibilidad de calcular el trimestral⁶ o anual⁷ conforme la Ley 9.430/96.

El artículo 14 de la Ley 9.718/98, con la nueva redacción de la Ley 10.637/02, estableció que están obligadas al cálculo del beneficio real las personas jurídicas cuya ganancia total en el año anterior sea superior al límite R\$ 48.000.000,00 o proporcional al número de meses del periodo, cuando sea inferior a 12 meses.

La tasa del IRPJ es del 15% que se aplicará sobre el beneficio real comprobado, con un 10% adicional sobre la parte que exceda la cantidad de R\$ 20.000,00 multiplicada por el número de meses del respectivo período de comprobación. El cálculo anual también se denomina régimen de estimación porque tiene base de cálculo estimada sobre la base de los ingresos brutos mensuales. En esta modalidad se recoge el impuesto durante el año, siendo considerado como anticipos mensuales de las cantidades calculadas al final de año. Al final de año, las cantidades pagadas por adelantado se comparan con las calculadas el 31 de diciembre. Si en esta comparación la cantidad pagada es mayor que la calculada, la empresa tendrá derecho a reembolso, de lo contrario deberá pagar hasta el último día útil del mes de marzo del año siguiente el valor de esta diferencia.

⁶ Si se opta por determinar el beneficio real de forma trimestral, el periodo de cálculo se encierra en los meses del 31 de marzo, 30 de junio, 30 setiembre y 31 diciembre, es decir, en este caso el contribuyente está exento de la recaudación del IRPJ en los dos primeros meses de cada periodo, o anualmente (Oliveira, 2009).

⁷ Cuando la opción es por el cálculo anual, la empresa debe recaudar el IRPJ mensualmente en base a una estimación y, el 31 de diciembre, calculará el Beneficio Real, entonces comparará la cantidad debida con lo ya recaudado, pagando la diferencia o compensando posteriormente con otros impuestos (de la misma naturaleza o no).

El concepto de **beneficio presunto** ha cambiado a lo largo de los años, moviéndose en dos direcciones: la primera, en el sentido de excluir a las grandes empresas y al sistema financiero y estimar la adhesión de los contribuyentes más pequeños (que constituyen una gran parte de las personas jurídicas del país); y, la segunda, con el claro objetivo de aumentar la recaudación (Oliveira, 2015). Sin embargo, el beneficio presunto quedó equivocadamente asimilado como una etapa tributaria intermediaria a aplicar en la evolución de las pequeñas a grandes empresas. Es decir, se entiende este régimen como un pasaje natural, que hace parte del crecimiento del negocio, algo como adolescencia en el proceso de evolución empresarial. El beneficio presunto es la alternativa tributaria al beneficio real, y la elección debe ser realizada después de un análisis comparativo entre ambos regímenes.

Actualmente el beneficio presunto considera a la ganancia bruta del año-calendario anterior y permite el régimen de caja, conforme el artículo 13 de la Ley 9718/98 con la nueva redacción dada por el artículo 46 de la Ley 10.6 *La persona jurídica cuya ganancia bruta total, en el año-calendario anterior, haya sido igual o inferior a R\$ 48.000.000,00 o R\$ 4.000.000,00 multiplicado por el número de meses de actividad en el año-calendario anterior, cuando fuese inferior a doce meses, podría optar por el régimen tributario con base en el beneficio presunto.* El beneficio presunto es contabilizado trimestralmente, con periodos de declaración que se cierran el 30 de marzo, 30 de junio, 30 de septiembre y 31 de diciembre. La tasa impositiva es también del 15%, con un 10% adicional para los beneficios que superen los 60 mil reales por trimestre.

La base del cálculo del IRPJ por el beneficio presunto se obtiene multiplicando los porcentajes fijados por la legislación, de acuerdo con la actividad que realiza la empresa, por la ganancia bruta recibida en el trimestre, siendo el resultado agregado a las demás ganancias, rendimientos y ganancias de capital, conforme la Ley 9.430/96. La alícuota del IRPJ del beneficio presunto es igual a la del beneficio real. Sin embargo, en esta no está permitida las

deducciones de los incentivos fiscales, pero las retenciones pueden deducirse en el impuesto a pagar.

El **beneficio arbitrario** es una forma de tributación excepcional que se aplica cuando una persona jurídica no tiene las condiciones de determinar su beneficio real o presunto. Este beneficio es realizado de forma trimestral, y, normalmente es consecuencia de sanciones por parte del órgano fiscal, cuando la contabilidad no está conforme a las leyes comerciales y fiscales o cuando el contribuyente opta indebidamente por el beneficio presunto.

Cabe señalar que, a diferencia del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el IRPJ no es anual. Debe ser pagado cada tres meses. En el caso de los que están bajo el régimen de impuesto sobre el beneficio real, existe la posibilidad de que el cálculo sea mensual.

Si una empresa opta por el beneficio presunto como régimen tributario, automáticamente estará dejando de escoger el beneficio real debiendo pagar por los impuestos de forma anticipada. Lo mismo puede ocurrir en caso de adoptar el beneficio real. En ambos casos, cuando el dinero gastado para el pago de los tributos por un régimen fuera superior al que sería gasto en caso de otra opción tributaria, habrá un costo de oportunidad, una vez que tal valor podría ser aplicado en el mercado financiero, utilizando como capital de giro u otro proyecto de la empresa, pero como no lo fue pierde la ocasión. Por lo tanto, el valor de los tributos debe ser considerado, pero junto a ellos también los gastos necesarios a su apuración, una vez que el beneficio presunto es más simple de ser calculado a diferencia del régimen del beneficio real, existen opciones de postergar el reconocimiento de determinados ingresos o anticipar algunos gastos, bien como compensar los prejuicios y utilizar los beneficios fiscales.

2.3. PERÚ

El sistema tributario peruano se presenta como la fuente por excelencia de los ingresos permanentes del Gobierno Central y es definido como el conjunto de tributos que rigen en un país. En el Perú, la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT) es la autoridad tributaria encargada de la recaudación de los tributos del Gobierno Central. La normativa aplicable a las rentas generadas es la Ley del Impuesto a la Renta aprobado por el Decreto Supremo N°179-2004-EF.

Según el Informe N° 038-2018-SUNAT/1V3000 se define el Impuesto de Renta (IR) como un impuesto directo, que además es de realización periódica y carácter real, sustentando esas características de la siguiente manera:

- Es directo, el contribuyente soporta de manera directa la carga económica.
- Es real, se considera la riqueza gravada.
- Es de realización periódica, porque se configura al finalizar cada ejercicio gravable.

El IR es determinado anualmente y considera las rentas obtenidas dentro de un ejercicio gravable, es decir, aquel que inicia el 01 de enero y finaliza el 31 de diciembre. Si bien, el IR es de carácter anual, dependiendo de la categoría, se realizan pagos a cuenta o se efectúan retenciones mensuales. A este tipo de proceso se le considera adelanto del Impuesto a la Renta Anual y se puede usar como créditos con la finalidad de aminorar el monto del IR que se determinará en la Declaración Jurada Anual (SUNAT, 2019).

En Perú existen cinco categorías en el IR y su diferencia está en función de la naturaleza o la procedencia de las rentas, estas categorías son las siguientes:

- Primera categoría, las rentas reales (en efectivo o en especie) del arrendamiento, subarrendamiento, el valor de las mejoras, provenientes de los predios rústicos y urbanos o de bienes muebles.

- Segunda categoría, interés por colocación de capitales, regalías, patentes, rentas vitalicias, derechos de llave y otros.
- Tercera categoría, generalmente las derivadas a las actividades comerciales, industriales, servicios o negocios y otras actividades consideradas en la legislación.
- Cuarta categoría, las obtenidas por el ejercicio individual de cualquier profesión, ciencia, arte u oficio.
- Quinta categoría, las obtenidas por el trabajo personal prestado en relación de dependencia.

Los ingresos tributarios netos en los años 2017 y 2018 (tabla 3) muestran que en el último año la recaudación se incrementó representó S/ 13,884 millones más que en el año 2017, registrando un crecimiento de 13,8%. Donde el IR represento uno de los pilares de este resultado. Hay que señalar que la mayor recaudación del IR se sostuvo principalmente por las rentas empresariales (tercera categoría), tanto en su componente de regularización del ejercicio 2017 (que se paga en el 2018) como en los pagos a cuenta mensuales del Régimen General SUNAT (2019 b).

Tabla 3. Ingresos tributarios netos en Perú, años 2017 y 2018 (en millones de nuevos soles)

	2017	2018
Recaudación	90,706	104,590
Impuesto a la Renta	36,755	41,598

Fuente: SUNAT (2019 b).

El artículo 55 de la Ley del Impuesto a la Renta establece las tres tasas que van a gravar las rentas que perciben los contribuyentes de tercera categoría, que se recogen en la tabla 4. Hasta el año 2014, la tasa aplicable era del 30%, en los años 2015 y 2016, la tasa era de 28%, y del año 2017 en adelante, se determinará aplicando la tasa del 29,50% sobre su renta neta.

Tabla 4. Tasas para la determinación del Impuesto a la Renta Anual en Perú.

EJERCICIO	TASA APLICABLE
Hasta el 2014	30%
2015-2016	28%
2017 en adelante	29.50%

Fuente: Ley del Impuesto a la Renta.

Están sujetas al Impuesto a la Renta la totalidad de las rentas gravadas que obtengan los contribuyentes que se consideran domiciliados en el país, sin tener en cuenta la nacionalidad de las personas naturales, el lugar de constitución de las jurídicas, ni la ubicación de la fuente productora.

Para el análisis tributario, se presentan las operaciones desde la perspectiva del esquema general que se sigue para el cálculo del IR. En la Tabla 5 se presenta el esquema para efectuar el cálculo del IR para los contribuyentes que se acogen al Régimen General y teniendo en cuenta a normativa tributaria en la determinación de los componentes del cálculo a fin de evitar los reparos tributarios.

Tabla 5. Esquema liquidatorio del Impuesto de Renta en Perú.

Liquidación Fiscal del IR tercera categoría
INGRESOS BRUTOS
(-) Costo Computable
RENTA BRUTA
(-) Gastos
(+) Otros Ingresos
RENTA NETA
(+) Adiciones
(-) Deducciones
(-) Pérdidas Tributarias compensables
RENTA NETA IMPONIBLE/PÉRDIDA
IMPUESTO RESULTANTE
(-)Créditos
SALDO A FAVOR (DEL FISCO O DEL CONTRIBUYENTE)

Fuente: SUNAT (2019 a).

La renta bruta se encuentra definida en el artículo 20 de la Ley y está constituida por el conjunto de ingresos afectos al IR que se obtenga en el ejercicio gravable. En el artículo 57 de la Ley, sustituido por el Artículo 19 del Decreto Legislativo N° 970, se establece que *las Rentas de la Tercera Categoría se consideran producidas en el ejercicio comercial en que se devenguen*. Esta norma será aplicada para la imputación de los gastos.

Para determinar la renta neta de tercera categoría o renta neta empresarial, se *deducirá de la renta bruta los gastos necesarios para producirla y mantener su fuente productora*, así como los vinculados con la generación de ganancias de capital, en tanto la deducción no esté expresamente prohibida por la LIR versus los gastos no deducibles, conforme a lo indicado en el artículo 37 de la Ley.

Continuando con el esquema liquidatorio, para obtener la renta neta imponible para el IR, se debe considerar el total de los ingresos gravables (renta bruta), menos los gastos y costos necesarios para producir y mantener la fuente productora de rentas. Se admiten la deducción de gastos en general, tales como: intereses, seguros, pérdidas extraordinarias, gastos de cobranza, depreciación y pre-operativos, reservas autorizadas, castigos y provisiones por deudas incobrables, provisiones para beneficios sociales, pensiones de jubilación, bonificaciones y gratificaciones a los empleados, etc. Los gastos que se efectúen en el exterior son deducibles siempre que sean necesarios y se encuentren acreditados con los respectivos comprobantes de pago emitidos en el exterior. Existen gastos no aceptados como deducciones, entre las que tenemos: los gastos personales, el impuesto a la Renta asumido (salvo en el caso de intereses), las multas tributarias y administrativas, las donaciones y reservas o provisiones no admitidas por Ley.

Caso existan pérdidas en el ejercicio económico, las pérdidas pueden ser arrastradas por hasta cuatro ejercicios económicos consecutivos, empezando a computar desde el primer año siguiente al que se computo la pérdida.

3. FACTORES EMPRESARIALES DETERMINANTES DE LA PRESIÓN FISCAL

El objetivo primordial de este estudio es analizar si determinadas características económico-financieras de las sociedades cotizadas de los países considerados influyen en la presión fiscal. Para ello, en este apartado se definen los indicadores usualmente empleados para medir la presión fiscal y se relacionan aquellos aspectos empresariales que según la literatura existente inciden en la presión fiscal.

3.1. INDICADORES DE LA PRESIÓN FISCAL

La literatura previa ha utilizado como indicador de medida de la presión fiscal empresarial al denominado “Tipo impositivo efectivo” (TIE). Se utiliza el TIE en lugar del tipo nominal que figura en las leyes porque cuando se hace referencia a presión fiscal se entiende que es la carga tributaria soportada realmente por los contribuyentes, es decir, el porcentaje de ingresos destinado al Estado en concepto de impuestos.

El origen del TIE se sitúa en los Estados Unidos y se remonta al año 1973 cuando la Securities and Exchange Commission (SEC) (agencia federal encargada de la supervisión de los mercados financieros estadounidenses) realizó un cambio normativo relativo a la información sobre el IS⁸, en la cual se debería incluir el TIE en los estados financieros de las sociedades cotizadas, resaltándolo como un indicador de utilidad para el análisis (Kaplan, 1975). A partir de ese momento, el TIE se ha utilizado en numerosas investigaciones, jugando un rol importante en el diseño de las políticas fiscales empresariales y de la propia legislación tributaria (Callihan, 1994).

⁸ La SEC en su ASR no. 149, con el objetivo de mejorar la calidad de esta información, exige el desglose del componente del gasto por IS, las causas de las diferencias temporales y una conciliación entre los tipos impositivos nominales y efectivos.

Las investigaciones suelen emplear dos formulaciones del TIE, el TIE medio y el TIE marginal, cada una de ellas proporciona medidas e informaciones diferentes, por lo que la comprensión de la metodología y definiciones son esenciales para la interpretación de los resultados y la valoración de la comparabilidad entre trabajos (Gianni y Maggiulli, 2002). De tal forma que, para evaluar la equidad de la distribución de la carga fiscal se analiza la relación entre el TIE medio y diversas características de las empresas, mientras que, para valorar los efectos de cambios legislativos sobre la inversión empresarial se han utilizado tanto el TIE medio como el marginal.

En este sentido Fullerton (1984) define el TIE medio como aquel que ha gravado los activos o las operaciones realizadas por la empresa en el pasado, resultando muy eficaz para analizar comparaciones entre empresas, sectores o zonas geográficas, así como entre regímenes tributarios. El TIE marginal estima el tipo al que se gravará la renta procedente de una unidad adicional de inversión o de producción a realizar por la compañía en el futuro. Es decir, el TIE marginal se calcula sobre los beneficios esperados y asumiendo que todos los créditos y deducciones fiscales posibles sean aprovechados, mientras que el TIE medio reflejará únicamente aquellos aplicados.

Puesto que el propósito de este trabajo es realizar una comparación sobre la influencia de determinadas variables empresariales en la presión fiscal de los países indicados se ha recurrido al TIE medio. Para el cálculo del TIE se utiliza la información contable que elaboran las empresas de acuerdo a la formulación que se indica a continuación:

$$\text{TIE} = \frac{\text{Gastos por impuesto sobre beneficios}}{\text{Resultado Contable antes de impuestos}}$$

3.2 VARIABLES ECONÓMICO-FINANCIERAS DETERMINANTES DE LA PRESIÓN FISCAL

Muchas de las decisiones adoptadas por las entidades suelen tener incidencia fiscal por lo que han de tener en cuenta la carga impositiva que llevan asociada. En consecuencia, resulta relevante identificar los factores empresariales que pueden tener influencia en que las sociedades soporten un mayor o menor TIE. Por este motivo, esta cuestión se ha planteado en numerosas investigaciones, en las que se suelen identificar, entre otras, cuatro variables sobre las que se estudia su relación con el TIE: la rentabilidad, la intensidad del capital, el endeudamiento y el tamaño.

La rentabilidad, tanto económica como financiera, se suele presentar como una variable explicativa de la presión fiscal al determinarse a partir del resultado obtenido por las empresas. Por lo que, es de suponer que a mayor rentabilidad mayor carga impositiva, mientras que aquellas sociedades que sean menos rentables, o incluso tengan pérdidas, soportaran una menor carga fiscal o no tributarán en casos de ejercicios económicos con resultados fiscales negativos, ya que estos impuestos se compensarán en los años siguientes.

La literatura previa suele apuntar una relación positiva entre rentabilidad y rendimiento, como los realizados para empresas españolas por Fernández y Martínez (2011) o el de Fonseca et al. (2019) para una muestra de sociedades cotizadas de 63 países. Sin embargo, otros estudios encuentran una vinculación inversa entre la rentabilidad y carga fiscal, entre los se puede citar el de Molina y Barberá (2017) para sociedades europeas utilizando como medida la rentabilidad económica o el de Serrano y Chiriboga (2019) que plantea la cuestión para empresas ecuatorianas. Mientras que Fernández y Martínez (2014) no hallan que el rendimiento sea significativo en la carga fiscal para una muestra de empresas brasileña. La hipótesis que se plantea es la siguiente:

Hipótesis 1: La rentabilidad de la empresa afecta la tasa impositiva efectiva

Aunque los resultados de estudios precedentes no son unánimes, se espera que las sociedades cotizadas de la muestra más rentables alcancen mayores TIEs, por lo tanto, la existencia de una vinculación positiva entre rentabilidad y carga fiscal.

La intensidad de capital, medida a través de la estructura económica empresarial, ha sido una variable habitualmente vinculada con la carga fiscal debido a la deducibilidad de los gastos asociados al activo no corriente. Además, del tradicional recurso normativo concerniente con las deducciones tributarias para fomentar la mejora o ampliación de las capacidades productivas de las empresas. Una mayor presencia de inmovilizado amortizable sobre el total de activo de la sociedad, llevaría un disfrute de incentivos fiscales con repercusiones beneficiosas para la carga fiscal de la empresa confirmando en los estudios de Monterrey y Sánchez (2009) o Fonseca et al. (2019). Aunque hay otras investigaciones que proponen una relación directa entre la intensidad del capital y la carga tributaria, como los de Delgado et al. (2014), y trabajos que no han encontrado evidencia clara de la existencia de una relación potencial entre ambas variables, como los de Fernández y Martínez (2014) y Serrano y Chiriboga (2019). Hay que indicar que la vinculación entre la inversión en activos no corrientes y presión fiscal también puede estar condicionada por la actividad que realiza la sociedad. La hipótesis planteada es la siguiente:

Hipótesis 2: La intensidad de capital afecta la tasa impositiva efectiva

Con respecto a su comportamiento, es de esperar que la intensidad de capital tenga una relación negativa con el TIE debido, fundamentalmente, a los beneficios fiscales asociados a la inversión en este tipo de activos.

El **nivel de endeudamiento** es otra de las variables considerada debido a la deducibilidad de los intereses de la deuda asociados a la financiación ajena. Es decir que, un mayor nivel de endeudamiento supondrá mayor cantidad de intereses, reduciendo el beneficio y, por lo tanto, la carga impositiva. No obstante, la investigación previa no es concluyente sobre la dirección en la que

afecta el endeudamiento al TIE. Así, entre los estudios que evidencian una vinculación negativa se encuentran los de Fernández y Martínez (2014) para empresas brasileñas y el de Fonseca et al. (2019). Mientras que, los trabajos de Molina y Barberá (2017) o Serrano y Chiriboga (2019) obtienen un efecto positivo del endeudamiento sobre la presión fiscal.

De acuerdo con la teoría, se espera una relación negativa entre el endeudamiento y la presión fiscal. La hipótesis que se plantea es la siguiente:

Hipótesis 3: El endeudamiento afecta la tasa impositiva efectiva

El tamaño empresarial es una de las variables más utilizadas para estudiar su relación con el TIE. Como en las variables anteriores, algunos trabajos como los de Fernández y Martínez (2014) evidencian un vínculo positivo argumentando que las empresas de mayor tamaño sufren una mayor carga fiscal a consecuencia del mayor control gubernamental. En contraposición otros estudios acreditan una relación negativa al considerar que las grandes empresas cuentan con más posibilidades de llevar a cabo políticas de planificación fiscal. Por consiguiente, obtendrán mayores posibilidades para reducir su carga fiscal. Respecto a la variable tamaño Serrano y Chiriboga (2019) para sociedades ecuatorianas concluyen que a mayor tamaño de la empresa menor es la carga fiscal mostrando de esta forma la teoría del poder político. Lo cual resulta interesante debido a que las grandes empresas se encuentran bajo un mayor escrutinio fiscal por parte del gobierno con la finalidad de que cumplan con sus compromisos tributarios.

Por tanto, se plantea la cuarta hipótesis esperando que a mayor tamaño, por ser empresas cotizadas, tendrán una mayor carga fiscal:

Hipótesis 4: El tamaño de la empresa afecta la tasa impositiva efectiva

4. ESTUDIO EMPÍRICO: ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE INFLUYEN EN LA PRESIÓN FISCAL DE LAS SOCIEDADES COTIZADAS.

En este apartado se presenta el estudio empírico realizado, a partir de la información que contienen las cuentas anuales correspondientes al ejercicio económico 2018 de una muestra de sociedades cotizadas españolas, brasileñas y peruanas, con el objetivo de examinar si ciertas variables económicas-financieras resultan determinantes de la presión fiscal que tienen estas sociedades.

De este modo, se describirá la selección de la muestra empleada como base para el análisis de la información, una breve explicación de las variables y de la metodología utilizada, seguido del análisis descriptivo de las variables que permitirá evaluar las principales características de las sociedades y, por último, se comentan los resultados obtenidos del análisis efectuado.

4.1. MUESTRA, VARIABLES Y METODOLOGÍA

4.1.1. Selección de la muestra

Para llevar a cabo el estudio empírico se ha extraído una muestra de empresas que cotizan en las bolsas de Madrid (166 sociedades, España), Lima (251 sociedades, Perú) y São Paulo (421 sociedades, Brasil) en marzo de 2020. La información contable obtenida es la correspondiente al ejercicio económico 2018, al ser el último año en el que hay una mayor disponibilidad de las cuentas anuales individuales publicadas de las empresas que integran la muestra.

Se han tomado sociedades cotizadas ya que, por lo general, son consideradas de gran tamaño lo que es importante en relación con este estudio ya que la información contable ha tenido que ser auditada y, por lo tanto, aporta mayor

relevancia y fiabilidad. Además, se pueden obtener más fácilmente las cuentas anuales de estas sociedades.

En principio se recurre a la base de datos ORBIS para obtener la información contable de las sociedades cotizadas. La base de datos proporciona información de la mayoría de las empresas españolas y brasileñas⁹. Sin embargo, para las sociedades cotizadas de Perú no se incluye información en ORBIS por lo que se ha obtenido de las cuentas anuales disponibles en la página web de la Superintendencia del Mercado de Valores¹⁰.

A continuación, se excluyeron las sociedades de la muestra que se encuadran en actividades relacionadas con servicios financieros o similares, dependiendo de la clasificación sectorial realizada por cada Bolsa de valores¹¹, por disponer de una normativa específica y ciertas peculiaridades económico-financieras que podrían distorsionar los resultados del estudio. Después de realizar esta primera depuración el número de sociedades a incluir en la muestra ascendía a 118 españolas, 337 brasileñas y 124 peruanas.

Posteriormente, siguiendo a Clavé et al. (2005), y como es habitual en este tipo de estudios, se eliminan las sociedades de la muestra que cumplen los siguientes criterios:

- Resultado antes de impuestos negativo o cero, así como gasto por impuesto devengado negativo. En ambos casos se obtienen TIEs

⁹ En aquellas empresas españolas o brasileñas seleccionadas que la base de datos ORBIS no incluya información del ejercicio económico 2018 se han extraído directamente las cuentas anuales elaboradas por las sociedades, que están disponibles en la página corporativa de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (www.cnmv.es) para las empresas españolas y en la Comissão de Valores Mobiliários (www.cvm.gov.br) para las empresas brasileñas.

¹⁰ <https://www.smv.gob.pe>

¹¹ En concreto, los sectores propuestos por cada Bolsa de valores que recoge a las sociedades dedicadas a actividades financieras y que no se han incluido en el estudio son:

- la Bolsa de Madrid del sector “Servicios financieros”
- la Bolsa de Sao Paulo del sector económico “Financiero”
- la Bolsa de Perú de los sectores: “Administración de fondos de pensiones”, “Bancos y financieras”, “Fondos de inversión” y “Seguros”.

negativos lo que generaría incoherencias a la hora de interpretar los resultados.

- Sociedades con patrimonio neto negativo, ya que la situación económica de estas entidades condiciona la interpretación de sus datos.

A continuación, se calculan las variables necesarias para el análisis a partir de los datos de las cuentas anuales, procediéndose a eliminar las observaciones que presentaban valores anómalos o extremos en alguna de ellas. Tras este proceso, la muestra definitiva está compuesta por 54 sociedades españolas, 91 sociedades peruanas y 197 sociedades brasileñas.

En la tabla 6 se exponen las empresas de la muestra distribuidas por países y por los sectores de actividad que tienen establecidos cada una de las Bolsas de valores. Para el caso de España entre las actividades más representativas se encuentran las de “Bienes de consumo”, “Materiales básicos, Industria y Construcción” representando más del 50% de la distribución de la muestra. Los sectores en que se encuadran las sociedades brasileñas son los de “Utilidad pública”, “Bienes industriales” y “Consumo cíclico”, que engloban el 70% del total, las presencias del resto de sectores en la muestra varían entre el 1,02% y el 8,63%. Por último, en Perú las actividades son las “Industriales”, “Diversos” y “Servicios públicos”, que suponen aproximadamente el 80% del total de las sociedades de la muestra.

Por lo tanto, destacan con pesos elevados en todos los países las sociedades que se dedican a la fabricación de electrodomésticos, industria textil, cuero y calzado, industria del vidrio, etc., que se integran en los sectores designados como “Bienes de consumo”, “Consumo cíclico” y “Diversas”, que junto con las empresas que realizan actividades industriales y materiales básicos representan a más de la mitad de las empresas de la muestra de cada país. También hay que hacer mención los sectores “Servicios públicos” y “Utilidad pública”, que figuran en las sociedades peruanas y brasileñas, en los que se engloban a actividades de energía eléctrica, suministro de agua y gas, que

alcanzan más del 20% de las sociedades de la muestra en esos países, siendo menor la representación de las empresas que realizan estas actividades en la muestra española.

Tabla 6. Distribución de la muestra por sectores de actividad

SECTOR DE ACTIVIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<i>Sociedades cotizadas España</i>		
Bienes de consumo	16	29,63%
Materiales básicos, Industria y Construcción	12	22,22%
Petróleo y Energía	4	7,41%
Servicios de consumo	8	14,81%
Servicios inmobiliarios	9	16,67%
Tecnología y Telecomunicaciones	5	9,26%
<i>Sociedades cotizadas Brasil</i>		
Bienes industriales	41	20,81%
Consumo cíclico	46	23,35%
Consumo no cíclico	12	6,09%
Materiales básicos	17	8,63%
Otros	2	1,02%
Petróleo, Gas y Biocombustible	6	3,05%
Salud	14	7,11%
Tecnología de la información y Comunicaciones	8	4,06%
Utilidad pública	51	25,89%
<i>Sociedades cotizadas Perú</i>		
Diversas	27	29,67%
Industriales	27	29,67%
Mineras	11	12,09%
Sector agrario	7	7,69%
Servicios públicos	19	20,88%

Fuente: Elaboración propia.

4.1.2. Variables

En línea con la literatura empírica precedente que se ha ocupado de analizar las características económico-financieras que pueden tener influencia en la

presión fiscal de las entidades, se han utilizado para la realización del estudio las variables que se indican y formulan en la tabla 7.

Tabla 7. Variables utilizadas en el estudio

VARIABLE	DEFINICIÓN
Tipo impositivo efectivo (TIE) (%)	$\frac{\text{Gasto por impuesto sobre beneficios}}{\text{Resultado contable antes de impuestos}}$
Rentabilidad económica (RE) (%)	$\frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total}}$
Rentabilidad financiera (RF) (%)	$\frac{\text{Resultado antes de impuestos}}{\text{Patrimonio neto}}$
Intensidad del capital (INTCAPITAL)	$\frac{\text{Activo no corriente}}{\text{Activo total}}$
Endeudamiento (END)	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio neto}}$
Tamaño (TAMAÑO)	Logaritmo neperiano del activo total

Fuente: Elaboración propia.

Para medir la presión fiscal se utiliza el TIE medio (TIE), mucho más adecuado que el TIE marginal para realizar comparaciones entre áreas geográficas. Se trata de un TIE parcial, puesto que considera como único tributo al impuesto sobre el beneficio de las sociedades. Para su cálculo se ha optado por magnitudes contables, tanto en el numerador como el denominador, información que se ha obtenido de las cuentas anuales individuales.

La opción de cálculo escogida para este representar la rentabilidad económica (RE) utilizada en la mayoría de investigaciones es el cociente entre el Resultado antes de Intereses e impuestos y los Activos totales. Para la rentabilidad financiera (RF) se emplea el cociente entre Resultado antes de impuestos y el Patrimonio neto.

Para analizar la influencia de la estructura económica en la presión fiscal, se utiliza el indicador de intensidad del capital (INTCAPITAL), calculado como

cociente entre el activo no corriente y el activo total. Es un indicador de la estructura del activo, para ver en qué porcentaje está conformado por activos fijos, frente a los activos corrientes.

La incidencia de la estructura financiera en la presión fiscal se suele medir con la variable Endeudamiento (END), calculada como cociente entre los Fondos ajenos y los Fondos propios.

Por último, el indicador para estudiar la influencia del atributo TAMAÑO en la tributación efectiva, se utiliza el logaritmo neperiano del activo total, adoptado por razones estadísticas, ya que el logaritmo conlleva una menor dispersión de la muestra, menos problemas de estacionalidad y de multicolinealidad.

4.1.3. Metodología

En cuanto a la metodología aplicada, además de realizar el análisis de las principales estadísticas descriptivas para cada una de las variables, se lleva a cabo el análisis de la varianza (ANOVA) de un factor para contrastar si resultan estadísticamente significativas las diferencias observadas en los valores promedio entre los niveles del factor, para cada una de las variables cuantitativas, consideradas de forma individualizada. Esto es, mediante el ANOVA se pretende identificar si el comportamiento medio de cada una de las variables explicativas difiere en función del grado de presión fiscal que soporte la empresa (Hair et al., .2009).

El ANOVA permite estudiar la influencia de una variable independiente o factor (A_i) tratada como variable cualitativa, sobre una variable dependiente cuantitativa (Y_{ij}). Si se cumplen las hipótesis del modelo, se realizan diversos análisis por separado para cada una de las variables cuantitativas consideradas, de tal forma que en cada análisis sólo se estudia la influencia de una única variable dependiente, lo cual implica que la influencia del resto de variables dependientes se engloba en el componente aleatorio o error

experimental (e_{ij}). De esta forma, se pueden descomponer los valores de la variable de la siguiente forma, donde U es una constante independiente del factor A_i :

$$Y_{ij} = U + A_i + e_{ij}$$

Por lo tanto, se pretende estudiar si la variable dependiente, esto es, las variables determinantes de la presión fiscal, viene condicionada por el nivel de la variable independiente, los niveles establecidos para el TIE. Por lo que para realizar la prueba del ANOVA, los datos de la muestra se separan en grupos según una característica (factor), lo que a su vez permite distinguir diferentes poblaciones entre sí, teniendo cada factor dos o más niveles. Para los análisis, se ha utilizado como software estadístico Statgraphics.

4.2 ANÁLISIS DESCRIPTIVO

Como se ha indicado, en primer lugar, se calculan para cada variable los principales estadísticos descriptivos (media, mediana, desviación estándar, asimetría y los percentiles al 25% y 75%) y para cada uno de los países. Los resultados obtenidos se recogen en la tabla 8, 9 y 10, una para cada país estudiado, España, Brasil y Perú, respectivamente.

Tabla 8. Estadísticos descriptivos de las sociedades cotizadas españolas

	N	Media	Mediana	Desv. Desviación	Asimetría	Percentiles	
	Válido					25	75
TIE	54	15,5120	13,0728	15,66733	1,802	2,1181	22,4550
RE	54	12,3887	8,1681	12,86295	2,085	2,5880	16,1162
RF	54	20,6437	14,0695	20,13104	1,353	5,6789	30,8181
INT CAPITAL	54	,6303	,6274	,21460	-,282	,4908	,7971
END	54	1,1531	,8089	1,19686	1,681	,3064	1,6038
TAMAÑO	54	13,2436	13,3882	2,00985	-,393	11,7444	14,6146

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9. Estadísticos descriptivos de las sociedades cotizadas brasileñas

	N	Media	Mediana	Desv. Desviación	Asimetría	Percentiles	
	Válido					25	75
TIE	197	26,3461	24,1308	18,87923	2,037	15,9225	33,0093
RE	197	11,9821	10,3349	6,98544	2,153	7,4939	14,1167
RF	197	23,1278	16,8285	26,09411	4,186	9,7103	26,4595
INTCAPITAL	197	,6103	,6422	,20810	-,466	,4782	,7509
END	197	1,9138	1,3327	2,04849	3,523	,7059	2,3987
TAMAÑO	197	13,6182	13,7227	1,76859	-,231	12,5289	14,6967

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 10. Estadísticos descriptivos de las sociedades cotizadas peruanas.

	N	Media	Mediana	Desv. Desviación	Asimetría	Percentiles	
	Válido					25	75
TIE	91	32,1558	30,2962	15,55337	1,241	27,6928	33,4129
RE	91	12,4666	9,8350	11,06983	1,873	4,7117	16,5123
RF	91	20,6058	14,5367	22,09932	2,613	7,9553	23,7122
INTCAPITAL	91	,6828	,7298	,21189	-1,090	,5628	,8432
END	91	1,2656	,7872	1,77307	5,116	,4787	1,3413
TAMAÑO	91	13,6331	13,4165	1,56556	-,029	12,6789	14,8351

Fuente: Elaboración propia.

Respecto a la variable TIE, se observa que para las sociedades cotizadas españolas la media se sitúa en un 15,5%, bastante menor que el tipo impositivo nominal, hay que destacar que algunas sociedades incluidas en el percentil del 75% su TIE es inferior al tipo nominal. Por lo tanto, las sociedades cotizadas españolas soportan una menor presión fiscal que la establecida en la normativa, lo que es indicativo de la capacidad de estas entidades para acogerse a los incentivos fiscales permitidos para reducir el tipo impositivo nominal.

Sin embargo, para las sociedades cotizadas de Brasil y Perú la media del TIE alcanza valores por encima de la tasa nominal en el periodo analizado. Más concretamente, se puede indicar que más de la mitad de las sociedades brasileñas de la muestra su TIE es inferior al nominal, la mediana alcanza el valor de 24,13%. Mientras que para las entidades englobadas en el último

percentil el TIE es superior al 33%. Por otro lado, más de la mitad de las empresas peruanas de la muestra soportan un TIE que se sitúa por encima del nominal, siendo más elevada la carga tributaria en este país pues solamente un 25% de las entidades alcanzan TIE inferiores al 27,69%. Aunque en Perú se han producido disminuciones en el tipo impositivo nominal del 30% a 29,5%, estos resultados indican que existen otros mecanismos que permiten que el Estado mantenga y supere los niveles de recaudación del impuesto en las entidades cotizadas, garantizando el ingreso constante de recursos. En definitiva, y en vista de los datos obtenidos, se puede indicar que a diferencia de España, en Brasil y Perú se prescinde de los incentivos fiscales, acercándose en mayor medida la tasa impositiva nominal con la efectiva de las sociedades de la muestra.

Con el fin de comprobar si determinadas actividades se benefician de incentivos o bonificaciones que ocasionen una reducción de la presión fiscal, se ha calculado el promedio del TIE de las sociedades por sectores de actividad para los tres países, los resultados se muestran en la tabla 11.

Comenzando por España hay que destacar el promedio del TIE tan reducido, un 7,67%, que alcanzan las empresas del sector “Petróleo y Energía” lo cual puede estar vinculado con los incentivos vinculados con inversiones destinadas a la protección del medio ambiente. Además, en todos los sectores de actividad el TIE se sitúa por debajo del tipo impositivo nominal. Para las sociedades cotizadas brasileñas que se engloban en las actividades “Tecnología de la información y Comunicaciones” la media de su TIE es superior al 40%, este sector destaca junto con el de “Otros” en el que el promedio del TIE es ligeramente inferior al 6%. No obstante, hay que tener en cuenta que en estos sectores el número de entidades es pequeño sobre todo en “Otros” solamente figuran dos. En el resto de sectores el promedio del TIE está próximo al tipo impositivo efectivo, sobresaliendo las empresas dedicadas a actividades industriales al superar el 30% la TIE.

En el caso de las sociedades cotizadas de Perú resaltan las actividades de “Minería” y el “Sector agrario” en el que el promedio es la mitad del promedio de la media de la muestra debido a que están sujetas a un tipo reducido del IRPJ del 15% aprobado por el Decreto Supremo N° 002-2016-MINAGRI¹².

Tabla 11. Promedio del TIE por sectores de actividad y país.

PAIS	Sector de actividad	TIE (%)
España	Bienes de consumo	12,76
	Materiales básicos, Industria y Construcción	17,67
	Petróleo y Energía	7,67
	Servicios inmobiliarios	16,31
	Servicios de consumo	22,53
	Tecnología y Telecomunicaciones	17,41
Brasil	Bienes industriales	32,76
	Consumo cíclico	24,25
	Consumo no cíclico	19,34
	Materiales básicos	23,78
	Otros	5,81
	Petróleo, Gas y Biocombustible	27,64
	Salud	25,19
Perú	Tecnología de la información y Comunicaciones	41,40
	Utilidad pública	24,19
	Diversas	33,35
	Industriales	33,26
	Mineras	42,42
	Sector agrario	16,68
	Servicios públicos	28,65

Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, las variables explicativas presentan unos valores medios similares en los tres países. En cuanto al rendimiento, alcanza unos valores aceptables en las tres muestras, así el promedio de la rentabilidad económica

¹² La Política Nacional Agraria consta de doce ejes de políticas que generan un marco orientador de mediano y largo plazo que favorecerán el desarrollo sostenible de la agricultura, con prioridad en la agricultura familiar, y permitirán activar el desarrollo y la inclusión social en beneficio de la población rural, contribuyendo a la seguridad alimentaria y nutricional en el Perú.

está en torno al 12% y la financiera en el 20%, pero con una fuerte dispersión entre las observaciones en todos los países. En la variable INTCAPITAL el promedio de las muestras se sitúa en el 0,6 lo que pone de manifiesto que independientemente de la ubicación geográfica las inversiones en estructura fija de las entidades son elevada, como se puede apreciar en el valor que alcanza la mediana de las empresas peruanas con un 0,73, en este caso no hay mucha dispersión en las observaciones.

Por lo general el nivel de endeudamiento es aceptable, los valores promedio en España y Perú son ligeramente superiores a 1 y en Brasil próximos a 2. Si bien, en la mitad de las sociedades brasileñas su nivel de endeudamiento es inferior a 1,3 y el 75% presentan valores inferiores a 2,3. Para la variable TAMAÑO, al igual que ocurre con las anteriores, es similar en todos los países acorde con las características de las sociedades estudiadas, con valores bajos de dispersión.

4.3. ANÁLISIS DE LA VARIANZA (ANOVA)

A continuación, se procede a la realización de un ANOVA para determinar si la carga tributaria efectiva tiene incidencia en las características económico-financieras de las sociedades españolas, brasileñas y peruanas, comprobando si existen diferencias en su media entre las empresas que soportan un TIE mayor, menor o igual que la tasa impositiva nominal. Para llevar a cabo el ANOVA hay que transformar el factor o variable independiente en una variable discreta, por lo que se procede a identificar distintos niveles en la TIE diferenciando si es mayor, menor o igual que la tasa legal vigente en cada país. En la tabla 12 se recoge los niveles establecidos para la TIE en cada uno de los países.

Tabla 12. Niveles de TIE en cada país.

NIVEL	PAÍS		
	ESPAÑA	BRASIL	PERÚ
TIE menor	si TIE < 25%	si TIE < 25%	si TIE < 29,50%
TIE igual	si TIE = 25%	si TIE = 25%	si TIE = 29,50%
TIE mayor	si TIE > 25%	si TIE > 25%	si TIE > 29,50%

Fuente: Elaboración propia.

Al realizar la agrupación de las sociedades de las muestras en los niveles propuestos para la TIE, se comprueba que en ninguna empresa el TIE coincide con el tipo impositivo nominal por lo que se suprime del ANOVA el nivel TIE igual.

Los resultados obtenidos del análisis ANOVA de un factor y dos niveles sobre la muestra se recogen en la tabla 13. El análisis ANOVA se descompone la varianza de cada variable en dos componentes, un componente entre grupos y otro dentro de los grupos. El F-ratio es el cociente de la estimación entre grupos y la estimación intragrupos. Cuando el p-valor del test F sea inferior a 0,05, hay diferencias estadísticamente significativas entre las medias de la variable de un grupo a otro del factor para un nivel de confianza del 95%. Además de la media para cada nivel, se consigna el error estándar de cada media, que es la medida de su variabilidad en la muestra. El error estándar es el resultado de dividir la desviación típica agrupada por la raíz cuadrada del número de observaciones de cada nivel.

Atendiendo al p-valor en cada variable, probabilidad a partir de la cual se rechazaría la hipótesis nula, se puede afirmar que existen diferencias significativas entre la media de las variables de cada nivel de TIE, para la variable END de las sociedades brasileñas (p-valor menor que 0,01) y españolas (p-valor menor que 0,05). También las sociedades brasileñas presentan diferencias significativas a un nivel del 10% la variable RF.

Tabla 13. Prueba ANOVA por grupo de TIE y países.

VARIABLE	FUENTE	SUMA DE CUADRADOS	CUADRADO MEDIO	RAZÓN-F	VALOR-P
Sociedades cotizadas España					
RE	Entre grupos	119.58	119.58	0.72	0.4004
RF	Entre grupos	113.391	113.391	0.28	0.6016
INTCAPITAL	Entre grupos	0.0139792	0.0139792	0.3	0.5865
END	Entre grupos	6.24016	6.24016	4.66	0.0356
TAMAÑO	Entre grupos	4.77203	4.77203	1.19	0.2813
Sociedades cotizadas Brasil					
RE	Entre grupos	1.08789	1.08789	0.02	0.8818
RF	Entre grupos	2427.39	2427.39	3.61	0.0588
INTCAPITAL	Entre grupos	0.0430553	0.0430553	0.99	0.3199
END	Entre grupos	56.3006	56.3006	14.33	0.0002
TAMAÑO	Entre grupos	5.04297	5.04297	1.62	0.205
Sociedades cotizadas Perú					
RE	Entre grupos	126.379	42.1263	0.53	0.6638
RF	Entre grupos	115.918	38.6395	0.09	0.9636
INTCAPITAL	Entre grupos	0.663126	0.221042	4.71	0.0034
END	Entre grupos	44.5386	14.8462	4.18	0.0068
TAMAÑO	Entre grupos	10.5129	3.50431	1.33	0.2648

***, ** y * representan valores estadísticamente significativos a niveles del 1% 5% y 10%, respectivamente

Mediante un procedimiento de comparación se determina si las medias de los dos niveles son significativamente diferentes entre sí, mostrando la diferencia estimada, se realiza este procedimiento para todas las variables, aunque no se hayan obtenido diferencias significativas en el componente entre grupos. En las tablas 14 a 18 se presentan los resultados obtenidos por el procedimiento de diferencia mínima significativa de Fisher (LSD), identificando como niveles homogéneos los que comparten una misma columna de X.

En el caso de la variable RE se observa en la tabla 14 que las medias son significativamente iguales en los dos niveles para las sociedades cotizadas de Brasil y Perú. Sin embargo, en el caso de sociedades cotizadas en España, aunque se engloban en grupos homogéneos, se observa diferencia entre las medias obtenidas para los dos grupos considerados. De forma que las

entidades que tienen una mayor carga fiscal obtienen una media de la rentabilidad económica inferior.

Tabla 14. Comparaciones por nivel de TIE y país para RE.

NIVEL	N	MEDIA	GRUPOS HOMOGÉNEOS
<i>Sociedades cotizadas España</i>			
TIE menor	46	13.0089	X
TIE mayor	8	8.82	X
<i>Sociedades cotizadas Brasil</i>			
TIE menor	103	12.0531	X
TIE mayor	94	11.9043	X
<i>Sociedades cotizadas Perú</i>			
TIE menor	36	11.3995	X
TIE mayor	55	13.1651	X

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 15. Comparaciones por nivel de TIE y país para RF.

Nivel	N	Media	Grupos homogéneos
<i>Sociedades cotizadas España</i>			
TIE menor	46	21.2478	X
TIE mayor	8	17.1687	X
<i>Sociedades cotizadas Brasil</i>			
TIE menor	103	19.7744	X
TIE mayor	94	26.8022	X
<i>Sociedades cotizadas Perú</i>			
TIE menor	36	19.3932	X
TIE mayor	55	21.3995	X

Fuente: Elaboración propia.

La rentabilidad de los recursos propios (tabla 15) presenta un comportamiento diferente al de la económica, no presentándose diferencias entre medias para los diferentes niveles de TIE en las empresas españolas y peruanas. Pero, como ya se indicó, hay diferencia no muy significativa en las sociedades cotizadas brasileñas de tal forma que a mayor RF mayor es la presión fiscal.

Tabla 16. Comparaciones por nivel de TIE y país para INTCAPITAL.

Nivel	N	Media	Grupos homogéneos
<i>Sociedades cotizadas España</i>			
TIE menor	46	0.623559	X
TIE mayor	8	0.66885	X
<i>Sociedades cotizadas Brasil</i>			
TIE menor	103	0.596129	X
TIE mayor	94	0.625727	X
<i>Sociedades cotizadas Perú</i>			
TIE menor	36	0.681181	X
TIE mayor	55	0.683852	X

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al ratio de intensidad del capital se observa en la tabla 16 que se han identificado grupos homogéneos entre sí, no existiendo diferencias estadísticamente significativas en las medias obtenidas para los distintos niveles de TIE.

Tabla 17. Comparaciones por nivel de TIE y país para END.

Nivel	N	Media	Grupos homogéneos
<i>Sociedades cotizadas España</i>			
TIE menor	46	1.01138	X
TIE mayor	8	1.96829	X
<i>Sociedades cotizadas Brasil</i>			
TIE menor	103	1.40305	X
TIE mayor	94	2.47336	X
<i>Sociedades cotizadas Perú</i>			
TIE menor	36	0.918029	X
TIE mayor	55	1.49314	X

Fuente: Elaboración propia.

A la vista de los resultados que se presentan en la tabla 17 las sociedades cotizadas de España y de Brasil presentan diferencias significativas en la media del endeudamiento para los distintos niveles de TIE. Atendiendo a los valores absolutos de las medias en cada grupo, se comprueba que las

empresas más endeudadas son las que soportan mayor carga tributaria efectiva, el comportamiento es el mismo para las muestras de los dos países.

Tabla 18. Comparaciones por nivel de TIE y país para TAMAÑO.

Nivel	N	Media	Grupos homogéneos
<i>Sociedades cotizadas España</i>			
TIE menor	46	13.1196	X
TIE mayor	8	13.9564	X
<i>Sociedades cotizadas Brasil</i>			
TIE menor	103	13.4653	X
TIE mayor	94	13.7857	X
<i>Sociedades cotizadas Perú</i>			
TIE menor	36	13.8835	X
TIE mayor	55	13.4692	X

Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, atendiendo al tamaño no existen diferencias estadísticamente significativas en las medias de los dos niveles de TIE. No se puede esperar una influencia importante de esta variable sobre la presión fiscal debido a que se ha seleccionado unas muestras de sociedades cotizadas en las que el tamaño no tiene que diferir significativamente.

5. CONCLUSIONES

El objetivo principal de este trabajo es determinar que variables económico-financieras influyen la tasa impositiva efectiva de las sociedades cotizadas de España, Brasil y Perú. Las variables consideradas en el análisis como factores empresariales han sido la rentabilidad, la intensidad de capital, el endeudamiento y el tamaño. Para ello, se ha utilizado una muestra de 342 sociedades, 54 cotizan en la Bolsa de Madrid, 197 en la de São Paulo y 91 en la de Lima, y la información contable correspondiente al ejercicio económico 2018.

El análisis de los promedios del TIE para cada país pone de manifiesto que en España es menor que la tasa nominal, en Brasil alcanza una tasa similar al tipo impositivo nominal y en Perú la tasa impositiva efectiva es superior a la nominal. Por lo que, a diferencia de España, en Brasil y Perú se prescinde de los incentivos fiscales, acercándose en mayor medida la tasa impositiva nominal con la efectiva de las sociedades de la muestra. Adicionalmente, se comprueba la existencia de diferencias en el TIE de las sociedades de cada país dependiendo de la actividad económica que realiza como consecuencia de los incentivos o bonificaciones que permiten reducir la tributación real de las empresas.

Para determinar la influencia de los factores empresariales en la tasa impositiva efectiva, se ha realizado un análisis de la varianza. Los resultados obtenidos ponen de manifiesto que la única variable que influye en la presión fiscal es el endeudamiento para las sociedades cotizadas españolas y brasileñas. Los resultados muestran una relación inversa en las sociedades, esto es, cuanto mayor es el nivel de endeudamiento mayor es la carga tributaria efectiva.

En términos de las variables intensidad de capital y tamaño empresarial los resultados obtenidos no son significativos dentro del alcance del modelo analizado. Por tanto, los hallazgos de este estudio no presentaron resultados

concluyentes sobre la influencia estas variables en la carga tributaria. Para las variables representativas del rendimiento solamente se observan diferencias no muy significativas para la rentabilidad financiera en las empresas brasileñas, indicando que las empresas más rentables son las que tienen una mayor presión fiscal.

Como limitación del estudio realizado hay que señalar que el hecho de analizar la presión fiscal de las compañías tomando el tipo efectivo de un único año no es suficiente. Puesto que la carga fiscal soportada en un ejercicio aislado está expuesta a sesgos que podrían elevar o reducir el TIE de manera transitoria, como puede ser el impacto de una diferencia temporaria de cuantía significativa, desvirtuando la posición de la sociedad frente a la fiscalidad.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agencia Tributaria (2019): *Informe Anual de recaudación tributaria 2018*. Recuperado el 07 de 31 de 2020, de https://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Estudios/Estadisticas/Informes_Estadisticos/Informes_Anuales_de_Recaudacion_Tributaria/Ejercicio_2018/IART18.pdf

Agencia Tributaria (2020): *Manual Práctico de Sociedades 2019*. Recuperado el 2020 de Julio de 02, de https://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/DIT/Contenidos_Publicos/CAT/AYUWEB/Biblioteca_Virtual/Manuales_practicos/Sociedades/Manual_Sociedades_2019.pdf

Callihan, D. (1994): Corporate effective tax rates: A synthesis of the literature. *Journal of Accounting Literature*, 13, 1-43.

Calvé Pérez, J.I.; Labatut Serer, G.; Molina Llopis, R. (2005): Variables económico-financieras que inciden sobre la presión fiscal soportada por las empresas de reducida dimensión: Efectos de la Reforma Fiscal de 1995 en las empresas de la Comunidad Valenciana. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 127, 875-898.

Delgado, F. J.; Fernández-Rodríguez, E.; Martínez-Arias, A. (2012): Size and other determinants of corporate effective tax rates in US listed companies. *International Research Journal of Finance and Economics*, 98, 160-165.

---- (2018): Corporation effective tax rates and company size: evidence from Germany. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 31 (1), 2081-2099.

Fernández-Rodríguez, E.; Martínez-Arias, A. (2011): Determinants of effective tax rate: Evidence for USA and the EU. *Intertax* 39 (8-9), 381-395.

---- (2014): Determinants of the effective tax rate in the BRIC countries. *Emerging Markets Finance and Trade*, 50 (sup3), 214-228.

- Fonseca-Díaz, A.R.; Fernández-Rodríguez, E.; Martínez-Arias, A. (2019): Factores empresariales e institucionales condicionantes de la presión fiscal a nivel internacional. *Spanish Journal of Finance and Accounting / Revista Española De Financiación Y Contabilidad*, 48 (2), 224-253.
- Fullerton, D. (1984): Which effective tax rate?. *National Tax Journal*, 37 (1), 23-41.
- García-Rozado González, B.; Carracedo González, N. E.; Cid-Harguindey Romero, A.; García García, C.; Huidobro Arreba, I.; Jaquotot Garre, N.; Rodríguez Varo, E. (2008): *Guía Impuesto sobre Sociedades*. Editorial CISS.
- Gianni, S.; Maggiulli, C. (2002): The effective tax rates in the EU Commission study on corporate taxation: Methodological aspects, main results and policy implications, nº 666. *CESifo Working Paper*.
- Hair, J. F.; Anderson, R. E.; Tatham, R. B.; Black, R. (2009): *WC Análise multivariada de dados*. Tradução de AS Sant'anna e A. Cloves Neto, São Paulo: Bookman
- Kaplan, R. (1975): Effective corporate tax rates. *Journal of Corporate Taxation*, 198.
- Molina, R.; Barberá, A. (2017): Los determinantes de la presión fiscal empresarial: Evidencia en las empresas de la zona euro durante el período 2004-2014. *Harvard Deusto Business Research*, 6 (1), 69-82.
- Monterrey Mayoral, J.; Sánchez Segura, A. (2009): Diferencias en agresividad fiscal entre empresas familiares y no familiares. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 145, 65-97.
- Nóbrega, C. B. (2014): História do Imposto. Um enfoque da pessoa física (1922-2013). Recuperado el 2020 de Agosto de 26, de <https://www.ibet.com.br/wp-content/uploads/2016/05/Imp.-Renda.pdf>
- Oliveira, L. M. (2015). *Manual de contabilidade tributária textos e testes com as respostas* (14 ed.). São Paulo: Ed. Atlas.

- Oliveira, M. T. (2009): *A importância da contabilidade no processo de decisão entre lucro real e lucro presumido*. Recuperado el 5 de Setiembre de 2019, de https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-06052009-124850/publico/Mauricio_Mestrado.pdf
- Sánchez Pedroche, J. A. (2017): *Comentarios a la Ley del impuesto sobre sociedades y su normativa reglamentaria*. Tirant Tributario.
- Serrano Orellana, K. M.; Chiriboga Ayala, M. C. (2019): Determinantes de la carga fiscal: Caso de las empresas ecuatorianas. *INNOVA Research Journal*, 4 (3.1), 18-29.
- SUNAT (2019 a): *Esquema general del impuesto a la renta de tercera categoría*. Recuperado el 16 de Agosto de 2020, de https://renta.sunat.gob.pe/sites/default/files/archivos/Esquema_Renta_de_Tercera_Categoria2019_0.pdf
- (2019 b): *Memoria Anual 2018*. Recuperado el 2020 de septiembre de 06 <http://www.sunat.gob.pe/cuentassunat/planestrategico/memoria/memoria2018.pdf>

Normativa:

Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades.

Regulamento do Imposto de Renda – RIR/1999 Decreto nº 3.000, de 26 de Março de 1999. Diário Oficial da União, Poder Executivo, Brasília, 29 mar. 1999.

Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.

Ley del Impuesto a la Renta. Decreto Supremo N.º 179-2004-EF (Publicado el 8.12.2004). Texto actualizado al 10.5.2020, fecha de publicación del Decreto Legislativo N.o 1488.