



Universidad de Valladolid

**Facultad de Ciencias Económicas
y Empresariales**

Trabajo de Fin de Máster

**Máster en Contabilidad y Gestión
Financiera**

**Estudio comparativo del tipo
impositivo efectivo entre países del
Mercosur y España**

Presentado por:

Ana Mariell Castillo Casariego

Tutelado por:

Mercedes Redondo Cristóbal

Francisco Javier Jimeno de la Maza

Valladolid, 06 de julio de 2023

RESUMEN

En este trabajo se analizan distintos factores que influyen en la presión fiscal de los beneficios empresariales, realizándose un estudio comparativo entre empresas españolas y empresas de países pertenecientes al área económica Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Para ello, se ha utilizado como indicador para evaluar la presión fiscal el tipo impositivo efectivo, considerándose como variables de influencia: la localización nacional, el sector de actividad, el tamaño empresarial, la rentabilidad, el endeudamiento y la intensidad de capital. Para llevar a cabo la investigación se ha utilizado una muestra de 770 sociedades con información para el período 2017-2021. Los resultados ponen en evidencia que las variables contempladas, excepto el sector de actividad, tienen efectos estadísticamente significativos sobre el tipo impositivo efectivo.

Palabras clave: Impuesto a las rentas empresariales, tipo impositivo efectivo, presión fiscal.

Clasificación JEL: C12, C16, H25.

ABSTRACT

This paper analyzes different factors that influence the tax burden on corporate profits, conducting a comparative study between Spanish companies and companies from countries belonging to the Common Market of the South (MERCOSUR) economic area. For this purpose, the effective tax rate has been used as an indicator to assess the tax burden, considering the following influencing variables: national location, industry sector, company size, profitability, debt, and capital intensity. The research has been conducted using a sample of 770 companies with information for the period 2017-2021. The results highlight that the considered variables, except for the industry sector, have statistically significant effects on the effective tax rate.

Keywords: corporate income tax, effective tax rate, tax burden.

INDICE

1. INTRODUCCIÓN	6
2. IMPOSICIÓN SOBRE LAS RENTAS EMPRESARIALES.....	7
2.1. España.....	7
2.2. Países del Mercosur	9
2.3. Importancia del impuesto a las rentas empresariales en el PIB de España y países del MERCOSUR.....	22
3. LA PRESIÓN FISCAL EN LAS SOCIEDADES MERCANTILES.....	27
3.1. Medición de la presión fiscal: el Tipo Impositivo Efectivo	28
3.2. Factores que influyen en la presión fiscal	29
4. ANÁLISIS EMPÍRICO DE LA PRESIÓN FISCAL DE LAS SOCIEDADES ..	33
4.1. Descripción de la Muestra	34
4.2. Descripción de las variables	36
4.3. Metodología	38
4.4. Análisis descriptivo	39
4.5. Análisis de la Varianza (ANOVA).....	52
5. CONCLUSIONES	57
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	58
ANEXOS	63

INDICE DE TABLAS

Tabla N.º 2.1 - Liquidación del Impuesto de Sociedades en España	9
Tabla N.º 2.2 - Gravamen aplicando a las ganancias netas imponible en Argentina	11
Tabla N.º 2.3 - Esquema Tributario Chile.....	14
Tabla N.º 2.4 - Esquema General de la determinación del Impuesto Perú	20
Tabla N.º 2.5 - Tarifa expresada en unidades tributarias (U.T.)	22
Tabla N.º 2.6 – Evolución de los Ingresos fiscales totales con relación al PIB (%).....	23
Tabla N.º 2.7 - Ingresos fiscales por impuesto a las rentas empresariales	26
con relación al PBI (2017 – 2021)	26
Tabla N.º 3.1 - Medidas de Tipo Impositivo Efectivo (TIE)	29
Tabla N.º 4.1 - Empresas Activas por países objeto de estudio	34
Tabla N.º 4.2 - Distribución de número de empresas de la muestra por países	36
Tabla N.º 4.3 – Variables utilizadas en el estudio	36
Tabla N.º 4.4 – Variables utilizadas en el estudio	37
Tabla N.º 4.5 - Promedio del TIE (2017 – 2021).....	40
Tabla N.º 4.6 - Promedio del TIE por sector de actividad y por país (2017 – 2021)	41
Tabla N.º 4.7 - Promedio del TIE por tamaño empresarial y por país (2017 – 2021).....	44
Tabla N.º 4.8 – Estadísticos descriptivos de las sociedades argentinas (2017 – 2021)	46
Tabla N.º 4.9 – Estadísticos descriptivos de las sociedades brasileñas (2017 – 2021).....	46
Tabla N.º 4.10 – Estadísticos descriptivos de las sociedades chilenas (2017 – 2021)	47
Tabla N.º 4.11 – Estadísticos descriptivos de las sociedades ecuatorianas (2017 – 2021).....	48
Tabla N.º 4.12 – Estadísticos descriptivos de las sociedades españolas (2017 – 2021)	48
Tabla N.º 4.13 – Estadísticos descriptivos de las sociedades peruanas (2017 – 2021)	50
Tabla N.º 4.14 -Categorías de presión fiscal según diferencia entre la TIE y el tipo nominal	52
Tabla N.º 4.15 – ANOVA y Kruskal-Wallis para las variables del estudio	53
Tabla N.º 4.16– Prueba de rangos múltiples para la variable país	54
Tabla N.º 4.17 – Prueba de rangos múltiples para la variable sector	54
Tabla N.º 4.18– Prueba de rangos múltiples para la variable tamaño.....	55
Tabla N.º 4.19 – Prueba de rangos múltiples para la variable rentabilidad	55
Tabla N.º 4.20 – Prueba de rangos múltiples para la variable endeudamiento.....	56
Tabla N.º 4.21– Prueba de rangos múltiples para la variable intensidad de capital.....	56

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N.º 2.1 - Promedio de recaudación tributaria como proporción del PIB (2017 – 2021) .	24
Gráfico N.º 2.2 - Promedio de recaudación tributaria como proporción del PIB (2017 – 2021) .	26
Gráfico N.º 2.3 - Porcentaje de participación del promedio de los ingresos fiscales por el impuesto a las rentas empresariales en el total de ingresos fiscales	27
Gráfico N.º 4.1 - Evolución de los promedios del TIE (2017 – 2021)	40
Gráfico N.º 4.2 - Evolución de los promedios del TIE del sector de minería y extracción (2017 – 2021)	42
Gráfico N.º 4.3 - Evolución de los promedios del TIE del sector de construcción (2017 – 2021)	43
Gráfico N.º 4.4 - Evolución de los promedios del TIE del sector de agricultura, horticultura y ganadería (2017 – 2021)	43
Gráfico N.º 4.5 - Evolución de los promedios del TIE de las empresas muy grandes (2017 – 2021)	45
Gráfico N.º 4.6 - Media y Mediana promedio de la variable rentabilidad económica (2017 – 2021)	51
Gráfico N.º 4.7 - Media y Mediana promedio de la variable endeudamiento (2017 – 2021)	51
Gráfico N.º 4.8 - Media y Mediana promedio de la variable intensidad de capital (2017 – 2021)	52

1. INTRODUCCIÓN

La fiscalidad o sistema fiscal es parte importante de la economía de cada país, donde cada ordenamiento jurídico establece una serie de tributos que permitan sufragar los gastos públicos y, en su caso, sirvan para llevar a cabo políticas redistributivas. Todo ello, basado en leyes, normativas y reglamentos que indican la forma y el modo de cumplir con las obligaciones fiscales por parte de los contribuyentes. Entre esos obligados tributarios se encuentran las empresas que adoptan forma jurídica societaria, sujetas al impuesto a las rentas empresariales (IRE), que recibe distintas denominaciones en las diferentes jurisdicciones tributarias nacionales.

El IRE es un tributo que grava las ganancias obtenidas por las empresas con la finalidad de contribuir al país con el mantenimiento del gasto público. Si bien, este impuesto se encuentra regulado bajo la normativa fiscal, su determinación y cuantificación nacimiento se realiza con base en la información contable, que, como es bien sabido, tiene su propia regulación. Por ende, en el IRE se interrelacionan dos disciplinas: la contabilidad y la fiscalidad, donde el propósito principal de la contabilidad es facilitar información financiera-económica a diversos usuarios, mientras que el de la fiscalidad es obtener recursos financieros para atender los servicios públicos.

El objetivo principal de este trabajo es examinar las similitudes y diferencias en la presión fiscal soportada a través del IRE por las empresas españolas y países miembros del Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Concretamente, el estudio analiza la incidencia que tienen los factores como la localización geográfica, el sector económico, el tamaño empresarial, la rentabilidad, el endeudamiento y la intensidad de capital sobre el tipo impositivo efectivo, indicador que se ha empleado para medir la presión fiscal. Para ello se ha utilizado una muestra de 770 sociedades españolas y países pertenecientes al área económico del MERCOSUR, obtenida de la base de datos ORBIS, con información para el período 2017-2021, ambos inclusive.

Respecto a la estructura del trabajo, en primer lugar, se expondrá de forma teórica cuestiones genéricas y normativas relacionadas con la aplicación del impuesto de sociedades en los países objeto de estudio, así como con la importancia del IRE en el Producto Interno Bruto (PIB). Además, se explicará brevemente el tipo impositivo efectivo y los factores que influyen en la presión fiscal empresarial.

A continuación, se desarrolla el estudio empírico, comenzando con la descripción de la muestra seleccionada, las variables utilizadas y la metodología aplicada. Posteriormente, se recogen y analizan los resultados obtenidos del análisis descriptivo y de los análisis univariantes que se basan en la técnica de análisis de varianza (ANOVA), con el fin de comprobar si existen diferencias entre las medias de distintas submuestras, junto con el test de Kruskal–Wallis, que contrasta la diferencia entre medianas.

Por último, el trabajo termina con las conclusiones derivadas de los aspectos más destacables que ha arrojado el estudio con respecto a la incidencia de los factores empresariales sobre la presión fiscal de las empresas españolas y de los países miembros del MERCOSUR.

2. IMPOSICIÓN SOBRE LAS RENTAS EMPRESARIALES

En este capítulo se definen algunos aspectos del impuesto que grava las rentas empresariales en España y en los países del MERCOSUR, explicando de manera breve la normativa aplicable en cada territorio.

2.1. España

La normativa aplicable en España para el Impuesto a las rentas empresariales se encuentra regulada por la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (LIS), junto al Reglamento de Impuesto sobre Sociedades (RIS) aprobado por el Real Decreto 634/2015, de 10 de julio. En esta ley, el Impuesto sobre Sociedades (IS) se define como un tributo de carácter directo y naturaleza personal que grava la renta de todas las entidades jurídicas. En el

artículo 5 de la ley, se define la actividad económica como la ordenación por cuenta propia de los medios de producción y de recursos humanos o de uno de ambos con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios. Además, en los casos de arrendamiento de inmuebles, se entenderá como actividad económica, únicamente cuando se utilice, al menos, una persona empleada con contrato laboral y jornada completa.

La cuantía del impuesto se determinará a partir de la base imponible que, según la LIS, se corresponde con el resultado fiscal. La base imponible estará constituida por el importe de la renta obtenida en el período impositivo menos la compensación de bases imponibles negativas de períodos impositivos anteriores (art. 10 LIS). Esta base imponible puede ser determinada por el método de estimación directa, de estimación objetiva o de estimación indirecta. En el primero, la base imponible se calculará, corrigiendo el resultado contable determinado de acuerdo con las normas previstas en el Código de Comercio, en las demás leyes relativas a dicha determinación y en las disposiciones que se dicten en desarrollo de las citadas normas. Mientras que en el segundo método de estimación objetiva, la base imponible se podrá determinar total o parcialmente mediante la aplicación de los signos, índices o módulos a los sectores de actividad que establece la LIS.

Por el método de estimación directa, para calcular la base imponible se toma como dato de partida el resultado contable antes de impuestos. A este resultado, como consecuencia de las discrepancias entre los criterios contables y fiscales que existen para determinar el resultado, será necesario realizarle una serie de correcciones que se corresponden con las diferencias permanentes y temporarias. Por lo tanto, como se muestra en la tabla N.º 2.1, el resultado contable se corrige mediante una serie de ajustes que se valoran a través de las diferencias permanentes y temporarias dando lugar a la base imponible previa que puede disminuirse por las bases negativas de ejercicios anteriores. De esta manera se obtiene la base imponible o resultado fiscal, al cual se le aplicará el tipo impositivo del 25% (art. 29 de la LIS), dando como resultado la cuota íntegra del impuesto. La cuota íntegra se reducirá por las deducciones y bonificaciones, que sean de aplicación, dando lugar a la cuota

líquida del impuesto, que es el importe por el que se contabiliza como gasto corriente. El importe que ha de liquidarse a la Administración Tributaria corresponde al que resulta de disminuir la cuota líquida las retenciones y pagos a cuenta realizados durante el ejercicio, obteniéndose la cuota diferencial, que resultará a devolver o a ingresar.

Tabla N.º 2.1 - Liquidación del Impuesto de Sociedades en España

Resultado Contable antes de Impuesto
(+/-) Diferencias Permanentes
(+/-) Diferencias Temporarias
Base Imponible Previa
(-) Bases Imponibles negativas de ejercicios anteriores
Base Imponible
(x) Tipo Impositivo
Cuota Integra
(-) Deducciones y Bonificaciones
Cuota Líquida
(-) Retenciones y Pagos a cuenta
Cuota Diferencial

Fuente: Elaboración propia

2.2. Países del Mercosur

El MERCOSUR es un proceso de integración regional conformado por cinco Estados Partes: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela, y siete Estados asociados: Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú y Surinam. El MERCOSUR se concibe como un ámbito supranacional, abierto y dinámico, que tiene como finalidad principal propiciar un espacio común de generación de oportunidades comerciales y de inversiones a través de la integración competitiva de las economías nacionales en los mercados internacionales¹.

¹ Información extraída de la web oficial de MERCOSUR, <https://www.mercosur.int/quienes-somos/paises-del-mercursosur/>

Los objetivos del MERCOSUR son los siguientes:

- La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente.
- El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foros económicos-comerciales regionales e internacionales.
- La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados adheridos, especialmente en lo referente a política, comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes.
- El compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

2.2.1. Argentina

La normativa aplicable en Argentina para el IRE se encuentra regulada Ley N.º 20628, de 6 de diciembre 2019, Impuesto a las Ganancias. Esta normativa describe todos los tipos de rentas aplicables por categorías, siendo la de renta empresarial denominada como ganancias de la tercera categoría - beneficios empresariales.

La determinación del impuesto, según el artículo 127 del Decreto 862/2019, 06 diciembre 2019, se realiza partiendo del resultado neto del ejercicio comercial, al cual se le sumarán los importes computados en la contabilidad cuya deducción no admite la ley y se le restarán las ganancias contempladas en el impuesto. Del mismo modo se procederá con los importes no contabilizados

que la ley considera computables a efectos de la determinación del tributo. Posteriormente, a dicho resultado se le adicionará o restará el ajuste por inflación impositivo² que resulte de aplicación, así como también las deducciones a las que pueda acogerse, obteniendo así la ganancia neta del ejercicio, a la cual se le aplicará el tipo impositivo correspondiente.

Según la Resolución General 5168/2022, de 14 de marzo de 2022, las sociedades de capital, de acuerdo con sus ganancias netas imponibles, abonarán el gravamen empleando la escala que se detalla en la tabla N.º 2.2.

Tabla N.º 2.2 - Gravamen aplicando a las ganancias netas imponible en Argentina

GANANCIA NETA IMPONIBLE ACUMULADA		PAGARÁN	MÁS EL %	SOBRE EL EXCEDENTE DE \$
MÁS DE \$*	HASTA A \$			
\$ 0,00	\$ 14.301.209,21	\$ 0,00	25%	\$ 0,00
\$ 14.301.209,21	\$ 143.012.092,08	\$ 3.575.302,30	30%	\$ 14.301.209,21
\$ 143.012.092,08	En adelante	\$ 42.188.567,16	35%	\$ 143.012.092,08
*\$(pesos argentinos)				

Fuente: Elaboración propia

2.2.2. Bolivia

La normativa aplicable en Bolivia para el IRE se encuentra regulada por la Ley N.º 843, actualizada al 30 de abril 2023, de Impuestos Nacionales. Esta normativa, en su artículo 36, crea el Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas, que se aplicará en todo el territorio nacional sobre las utilidades resultantes de los estados financieros de las mismas al cierre de cada gestión anual, ajustadas de acuerdo con lo que disponga esta Ley y su reglamento.

La utilidad neta imponible, según el artículo 47, se determinará en base a la utilidad resultante de los estados financieros de cada gestión anual, elaborados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados, con los ajustes que se indican a continuación, en caso de corresponder:

² El ajuste por inflación impositivo corrige el efecto de la inflación en el año que se liquida, para tener en consideración el impacto de la inflación en el patrimonio de la empresa.

- Operaciones que no han sido registradas según el criterio de devengo.
- Las depreciaciones, créditos incobrables, honorarios de directores y síndicos, gastos de movilidad, viáticos, contribuciones en favor del personal, cuyos criterios de deductibilidad serán determinados en reglamento.
- Los aguinaldos y otras gratificaciones que se paguen al personal dentro de los plazos en que deba presentarse la declaración jurada correspondiente a la gestión del año por el cual se paguen.

Según el artículo 48, cuando en un año se sufriera una pérdida de fuente boliviana, ésta podrá deducirse de las utilidades gravadas que se obtengan en los años inmediatos siguientes. Así, las utilidades netas imponibles que obtengan las empresas obligadas al pago del Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas quedan sujetas a la tasa del 25%.

2.2.3. Brasil

La normativa aplicable en Brasil para el IRE se encuentra regulada Ley N.º 12.973, 13 mayo 2014, Impuesto sobre la Renta de las Empresas (IRPJ). Esta normativa es considerada como una instrucción normativa para la determinación y pago del IRPJ y la Contribución Social sobre la Renta Líquida (CSLL).

Según el artículo 4 de la Ley, son contribuyentes del IRPJ y CSLL las personas jurídicas, empresas individuales, las empresas públicas y las sociedades controladas por el Estado, el Fondo de Inversión Inmobiliaria y el consorcio constituido. Dichos sujetos deberán aplicar la tasa del 15%, según el artículo 29, y una sobretasa del 10% a las ganancias que superan los 240.000 reales brasileños (BRL). Además, las personas jurídicas generalmente están sujetas al Impuesto de contribución social a una tasa del 9% (excepto para algunas entidades como instituciones financieras y compañías de seguros privadas, que están sujetas a tasas más altas), que no es deducible a efectos del IRPJ. Para la determinación de la base imponible se puede utilizar el método del beneficio real (APM) o el método del presunto beneficio (PPM).

El APM se basa en la renta imponible, es decir, en las ganancias antes de impuestos, ajustada por ciertas adiciones y exclusiones según lo determine la legislación. El beneficio real se puede calcular anual o trimestralmente. Para el cálculo anual, las autoridades fiscales cobran anticipos durante el año, ya que el contribuyente está obligado a calcular mensualmente el impuesto sobre la renta. Cuando los ingresos brutos de la entidad no superen los 78 millones de BRL y realicen una determinada actividad, las personas jurídicas pueden utilizar el PPM. En este método los ingresos se calculan trimestralmente sobre una cantidad igual a diferentes porcentajes de los ingresos brutos (es decir, en función de las actividades de la entidad) y se ajustan según lo determine la legislación vigente.

Por otra parte, el Código Tributario Nacional de Brasil, en su artículo 43, menciona que el impuesto sobre las rentas y productos de cualquier naturaleza tiene como hecho generador la adquisición de disponibilidad económica o jurídica, ya sea por renta de capital o de trabajo como por las ganancias de cualquier naturaleza. Además, en su artículo 44, considera que la base para el cálculo del impuesto es el monto, real, arbitrario o presunto, de la renta o producto gravable.

2.2.4. Chile

La normativa aplicable en Chile para el Impuesto a las rentas empresariales se encuentra regulada en el artículo uno del Decreto Ley N.º 824., publicado en el Diario Oficial de 31 de diciembre de 1974 y actualizado al 30 de julio de 1998. Dicha ley, en su artículo 2, define la renta, como los ingresos que constituyan utilidades o beneficios que rinda una cosa o actividad y todos los beneficios, utilidades e incrementos de patrimonio que se perciban o devenguen, cualquiera que sea su naturaleza, origen o denominación.

Según el título II de la ley, las rentas empresariales se encuentran englobadas en la primera categoría y tienen, según su artículo 20, una tasa impositiva del 25% que podrá ser imputado a los impuestos finales de los contribuyentes que obtengan, entre otras, las siguientes rentas:

- La renta de bienes raíces obtenida por contribuyentes que posean o exploten bienes raíces agrícolas; el arrendamiento, subarrendamiento, usufructo u otra forma de cesión o uso temporal; y empresas constructoras e inmobiliarias.
- Las rentas de capitales mobiliarios que consistan en frutos derivados del dominio, posesión o tenencia a título precario de dichos bienes.
- Las rentas de la industria, del comercio, de la minería y de la explotación de riquezas del mar y demás actividades extractivas, compañías aéreas, de seguros, de los bancos, asociaciones de ahorro y préstamos, sociedades administradoras de fondos, sociedades de inversión o capitalización, de empresas financieras y otras de actividad análoga, constructora, periodísticas, publicitarias, de radiodifusión, televisión, procesamiento automático de datos y telecomunicaciones.

Según el artículo 21 de la ley, para las sociedades anónimas, las sociedades o personas jurídicas constituidas fuera del país que fijen su domicilio en Chile, los empresarios individuales, comunidades y sociedades de personas que declaren sus rentas efectivas de acuerdo con un balance general según contabilidad completa, deberán declarar y pagar un impuesto único de 40%, que no tendrá el carácter de impuesto de primera categoría.

Para determinar la Renta Líquida Imponible de primera categoría se parte, en ambos casos, del balance general de la empresa, según se recoge en el esquema tributario de la tabla N.º 2.3.

Tabla N.º 2.3 - Esquema Tributario Chile

Ingresos Brutos, excepto los Ingresos no Constitutivos de Renta
(-) Costo de Ventas o Servicios
(-) Gastos Necesarios para Producir la Renta
Ajustes a la Renta Líquida Imponible, según normas Artículo 41
(+/-) Ajustes por Agregados y Deducciones
Renta Líquida Imponible de Primera Categoría

*Fuente: Información extraída de la web de Servicios de Impuestos Internos
https://www.sii.cl/preguntas_frecuentes/renta/001_002_4103.htm*

2.2.5. Colombia

La normativa aplicable en Colombia para el IRE se encuentra regulada en el Estatuto Tributario, Decreto 624 de 1989, Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales. Según lo dispuesto en el Libro Primero de dicha normativa, son contribuyentes del impuesto las personas naturales residentes y no residentes, sociedades limitadas, anónimas y asimiladas, los fondos públicos, los consorcios y uniones temporales.

La renta líquida gravable, según se establece en el artículo 178, está constituida por la renta bruta menos las deducciones que tengan relación de causalidad con las actividades productoras de renta. A dicha renta se le aplicará, según el artículo 240, el tipo impositivo general del impuesto es del 35% y la tasa específica a las siguientes:

- Las rentas obtenidas por las empresas industriales y comerciales del Estado y las sociedades de economía mixta del orden Departamental, Municipal y Distrital estarán gravadas al tipo impositivo del 9%.
- Los contribuyentes cuya actividad económica principal sea la generación de energía eléctrica a través de recursos hídricos estarán gravados con el tipo impositivo del 38%.
- Las instituciones financieras, las entidades aseguradoras y reaseguradoras, las sociedades comisionistas de bolsa de valores, las sociedades comisionistas agropecuarias, las bolsas de bienes y productos agropecuarios, agroindustriales y los proveedores de infraestructura del mercado de valores estarán gravadas al tipo impositivo del 40%.
- Las empresas editoriales, sociedades que realizan servicios hoteleros, de parques temáticos, de ecoturismo y/o de agroturismo aplicarán el tipo impositivo del 15%.

2.2.6. Ecuador

La normativa aplicable en Ecuador para el IRE se encuentra regulada en Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI). Esta normativa tiene como objeto establecer el impuesto a la renta global que obtengan las personas

naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras.

Según su artículo 8, se considerarán ingresos de fuente ecuatoriana, entre otros, los siguientes:

- Los que perciban los ecuatorianos y extranjeros por actividades laborales, profesionales, comerciales, industriales, agropecuarias, mineras, de servicios y otras de carácter económico realizadas en territorio ecuatoriano.
- Los que perciban los ecuatorianos y extranjeros por actividades desarrolladas en el exterior, provenientes de personas naturales, de sociedades nacionales o extranjeras, con domicilio en el Ecuador, o de entidades y organismos del sector público ecuatoriano.
- Las utilidades y dividendos distribuidos por sociedades constituidas o establecidas en el país.
- Los provenientes de las exportaciones realizadas por personas naturales o sociedades, nacionales o extranjeras, con domicilio o establecimiento permanente en el Ecuador.
- Los intereses y demás rendimientos financieros pagados o acreditados por personas naturales, nacionales o extranjeras, residentes en el Ecuador; o por sociedades, nacionales o extranjeras, con domicilio en el Ecuador, o por entidades u organismos del sector público.
- Cualquier otro ingreso que perciban las sociedades y las personas naturales nacionales o extranjeras residentes en el Ecuador, incluido el incremento patrimonial no justificado.

La base imponible, según su artículo 16, está constituida por la totalidad de los ingresos ordinarios y extraordinarios gravados con el impuesto, menos las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos. Además, según el artículo 22, existen tres sistemas de determinación por declaración del sujeto pasivo (contribuyente), por actuación del sujeto activo (Estado), o de modo mixto.

Los ingresos gravables obtenidos por sociedades, según el artículo 37, aplicarán la tarifa del 25% sobre su base imponible. Sin embargo, la tarifa impositiva será del 28% cuando:

- La sociedad tenga accionistas, socios, partícipes, constituyentes, beneficiarios o similares, sobre cuya composición societaria dicha sociedad haya incumplido su deber de informar de acuerdo con lo establecido en la Ley.
- Dentro de la cadena de propiedad de los respectivos derechos representativos de capital, exista un titular residente, establecido o amparado en un paraíso fiscal, jurisdicción de menor imposición o régimen fiscal preferente y el beneficiario efectivo es residente fiscal del Ecuador.

2.2.7. Guyana

Según la Organización Mundial de Comercio (2022), el IRE en Guyana se denomina como el Impuesto de sociedades, el tipo impositivo general es del 40% sobre los beneficios imponibles en las empresas comerciales, del 45% para las compañías telefónicas y del 25% sobre los beneficios imponibles en el resto de las entidades. Aunque, la cuantía del impuesto no puede ser inferior al 2% del volumen de negocio anual en las empresas comerciales. Además, las instituciones de enseñanza y de atención médica y sanitaria de carácter privado están exentas del impuesto de sociedades desde el 01/01/2020.

El impuesto se calcula sobre las utilidades del período contable que finaliza durante el ejercicio fiscal (Worldwide Corporate Tax Guide³, 2022). En cada trimestre, una empresa debe pagar un impuesto de sociedades o una cuota mínima de impuesto, lo que sea menor. Los pagos trimestrales del impuesto de sociedades se determinan sobre la base imponible del período contable anterior. Las cuotas mínimas de impuestos se basan en las ventas o ingresos brutos reales de la empresa para el trimestre correspondiente. Además, la determinación de la renta imponible se basa en los estados financieros preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Contabilidad, sujeto a ciertos ajustes.

³ Esta guía recoge y actualiza periódicamente las normativas fiscales de las jurisdicciones fiscales de los países de la OCDE.

2.2.8. Paraguay

La normativa aplicable en Paraguay para el IRE se encuentra regulada en el Ley 6.380/2019, de Modernización y Simplificación del Sistema Tributario Nacional. Esta normativa, en su artículo 1, establece el IRE, que gravará todas las rentas, los beneficios o las ganancias de fuente paraguaya que provengan de todo tipo de actividades económicas, primarias, secundarias y terciarias, incluidas las agropecuarias, comerciales, industriales o de servicios, excluidas aquellas rentas gravadas por el impuesto a la renta personal.

La renta bruta estará constituida, según el artículo 8 de la ley, por la diferencia entre el ingreso bruto total proveniente de las actividades económicas y el costo de estas, los cuales deberán estar debidamente documentadas, así mismo si la operación debe documentarse con una autofactura, no deberá ser a precio superior al de mercado. Posteriormente, la renta neta, según el artículo 14, se determinará deduciendo de la renta bruta los gastos que sean necesarios para obtener y mantener la fuente productora, representen un gasto real y estén debidamente documentado. Al resultado de esta determinación se le aplicará la tasa del 10% para calcular el IRE.

2.2.9. Perú

La normativa aplicable en Perú para el IRE se encuentra regulada en el Decreto Supremo N.º 179-2004-EF, que aprueba el Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta. Esta normativa regula las rentas de diferentes índoles, calificándolas dentro de cinco categorías, siendo la de rentas empresariales, la denominada tercera categoría.

Según la ley, se encuentran sujetos al impuesto a la renta de tercera categoría las personas jurídicas domiciliadas en el país. En el artículo 28 de la Ley, se establecen las actividades que originan renta de tercera categoría, entre las cuales se pueden mencionar:

- El comercio, la industria o minería; de la explotación agropecuaria, forestal, pesquera o de otros recursos naturales; de la prestación de servicios

comerciales, industriales o de índole similar, como transportes, comunicaciones, sanatorios, hoteles, depósitos, garajes, reparaciones, construcciones, bancos, financieras, seguros, fianzas y capitalización; y, en general, de cualquier otra actividad que constituya negocio habitual de compra o producción y venta, permuta o disposición de bienes.

- Los agentes mediadores de comercio, rematadores y martilleros y de cualquier otra actividad similar.
- Las que provengan de ganancias de capital y los ingresos por operaciones habituales.
- La derivada de la cesión de bienes muebles o inmuebles distintos de predios, cuya depreciación o amortización admite la Ley, efectuada por contribuyentes generadores de renta de tercera categoría, a título gratuito, a precio no determinado o a un precio inferior al de las costumbres de la plaza; a otros contribuyentes generadores de renta de tercera categoría o a entidades comprendidas en el último párrafo del Artículo 14 de la Ley.
- Las rentas obtenidas por las Instituciones Educativas Particulares.
- Las rentas generadas por los patrimonios fideicomitidos de sociedades tituladoras, los fideicomisos bancarios y los fondos de inversión empresarial, cuando provengan del desarrollo o ejecución de un negocio o empresa.

La determinación del Impuesto a la renta anual de tercera categoría para los contribuyentes acogidos al Régimen General o Régimen MYPE Tributario se encuentra sujeta a la estructura que se muestra en la Tabla N.º 2.4.

Según el artículo 55 de la ley, la tasa del impuesto a la renta actual aplicable a los contribuyentes del Régimen General es de 29,5%. Mientras que para los contribuyentes del Régimen MYPE Tributario, será determinada aplicando a la renta neta anual la escala progresiva acumulativa de hasta 15 UIT⁴ (una tasa del 10%) y más de 15 UIT (la tasa es del 29,5%).

⁴ Unidad Impositiva Tributaria (UIT) es el valor en soles establecido por el Estado para determinar impuestos, infracciones, multas y otros aspectos tributarios. De tal forma que algunos importes se expresan en cantidades (5 UIT's) o porcentajes (20% UIT).

Tabla N.º 2.4 - Esquema General de la determinación del Impuesto Perú

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: Cartilla de Instrucciones SUNAT - 2022

2.2.10. Surinam

Según el Worldwide Corporate Tax Guide (2022), el impuesto sobre la renta se aplica tanto a las empresas residentes y como a las no residentes. Las empresas residentes son aquellas constituidas bajo la ley de Surinam, incluso si su dirección está ubicada en el extranjero, así como las empresas constituidas bajo la ley extranjera, pero efectivamente administradas y controladas en Surinam. Para las empresas residentes, el IRE grava, en principio, el importe total de los ingresos netos obtenidos durante el período contable. Por otro lado, las empresas no residentes están sujetas al impuesto sobre la renta de las siguientes partidas específicas de ingresos:

- Ingresos derivados de un establecimiento permanente en Surinam.
- Ingresos derivados de bienes inmuebles ubicados en Surinam y/o reclamaciones de deuda garantizadas por hipotecas sobre bienes inmuebles ubicados en Surinam
- Ingresos derivados de los derechos a las utilidades de una empresa cuya administración está ubicada en Surinam

La base imponible es la ganancia realizada en un año fiscal y la tasa del impuesto es del 36%, y debe calcularse de acuerdo con las “sólidas prácticas

comerciales”. En principio, todos los gastos incurridos que están vinculados con el desarrollo de un negocio son deducibles. Sin embargo, si los gastos exceden los cargos normales de plena competencia y se incurren directa o indirectamente en beneficio de los accionistas o empresas relacionadas, el exceso se considera una distribución de beneficios no deducible, es decir, un dividendo (Worldwide Corporate Tax Guide, 2022). Asimismo, los gastos por intereses son deducibles a efectos fiscales si la tasa de interés se determina en condiciones de plena competencia.

2.2.11. Uruguay

La normativa aplicable en Uruguay para el IRE se encuentra regulada en el Decreto 150/007, de 26 de abril de 2007, Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE). En esta normativa, contiene las disposiciones necesarias para la aplicación del tributo.

El resultado fiscal, según el artículo 10, se obtendrá del resultado contable ajustado de acuerdo con las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas, adicionando o deduciendo, según corresponda, los gastos y las ganancias computadas o no en la contabilidad. Dichos ajustes se efectuarán en los formularios oficiales, establecidos al efecto de la obligación de ajustar los registros contables a las disposiciones en vigencia. Asimismo, no se computarán como gastos las pérdidas producidas en ejercicios anteriores, ni los importes retirados de reservas creadas en ejercicios anteriores y utilizadas para aumentar utilidades o disminuir pérdidas del ejercicio.

Como principio general, según el artículo 25, a la renta neta sólo podrán deducirse aquellos gastos devengados en el ejercicio, que sean necesarios para obtener y conservar la renta gravada, que estén debidamente documentados y que constituyan para la contraparte rentas gravadas por este impuesto. A dicho resultado se le aplica la tasa impositiva del 25%⁵.

⁵ Información extraída de <https://www.dgi.gub.uy/wdgi/page?2,educacion2013,educacion-ampliacion,O,es,0,PAG;CONC;1430;7;D;el-sistema-tributario-uruguayo;13;PAG;>

2.2.12. Venezuela

La normativa aplicable en Venezuela para el IRE se encuentra regulada en la Ley de Impuesto sobre la Renta, publicada en la Gaceta Oficial N° 38.628 de fecha 16 de febrero de 2007, que grava los enriquecimientos anuales, netos y disponibles obtenidos en dinero o en especie.

Para obtener el beneficio neto global, según el artículo 27 de la ley, se harán las deducciones correspondientes a la renta bruta. Estas deducciones, salvo disposición en contrario, deberán corresponder a gastos producidos no imputables al costo, normales y necesarios, originados en el país con el objeto de producir el resultado. Según el artículo 52, el beneficio neto global se gravará aplicando distintos tipos impositivos en función de las unidades tributarias⁶, según se refleja en la tabla N.º 2.5.

Tabla N.º 2.5 - Tarifa expresada en unidades tributarias (U.T.)

Por la fracción comprendida hasta 2.000,00	15%
Por la fracción que exceda de 2.000,00 hasta 3.000,00	22%
Por la fracción que exceda de 3.000,00	34%

Fuente: Ley de Impuesto sobre la Renta

2.3. Importancia del impuesto a las rentas empresariales en el PIB de España y países del MERCOSUR.

En este apartado se analiza a nivel macroeconómico la participación del IRE en el PIB de España y países del MERCOSUR, con el fin de determinar la importancia que sugiere dicho impuesto para cada país y su comparación entre los mismos.

La evolución de los ingresos fiscales totales respecto del PIB en España y países del MERCOSUR, durante los años 2017 y 2021 ha aumentado en los países Brasil, Chile, Colombia, Guyana, Perú y España, mientras que en

⁶ Las unidades tributarias son una medida de valor creada a efectos tributarios, que permite equiparar y actualizar a la realidad inflacionaria los importes de las bases de imposición, exenciones y sanciones, entre otros, se basa en la variación del Índice de precios al consumidor, que es el principal indicador que usa el Banco Central de Venezuela para el cálculo de la inflación del país.

Argentina, Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay ha disminuido. La tabla N.º 2.6 muestra los ingresos fiscales totales con relación al PIB por los países objeto de estudio, excluyendo a Venezuela y Surinam por la falta de datos.

Tabla N.º 2.6 – Evolución de los Ingresos fiscales totales con relación al PIB (%)

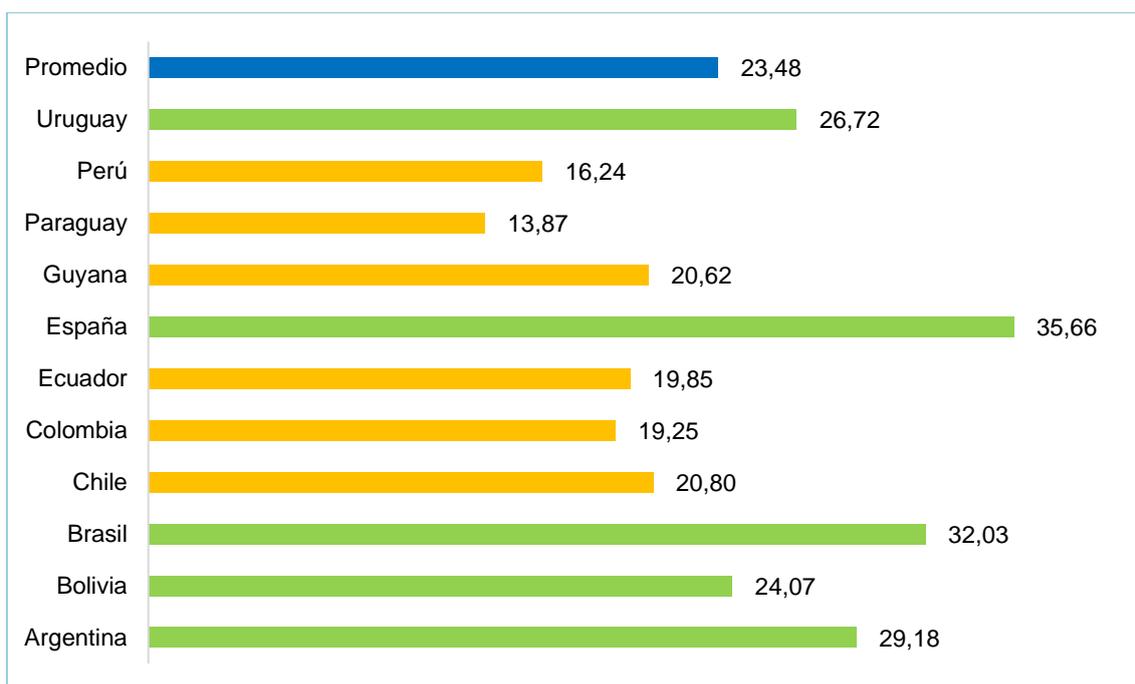
País	2017	2018	2019	2020	2021
Argentina	30,04	28,51	28,50	29,76	29,08
Bolivia	25,88	24,98	24,70	22,16	22,64
Brasil	31,73	31,99	31,93	31,03	33,45
Chile	20,22	21,28	20,95	19,38	22,19
Colombia	18,98	19,27	19,72	18,79	19,50
Ecuador	20,17	21,06	19,89	18,68	19,45
Guyana	19,53	22,17	23,20	21,35	16,84
Paraguay	14,03	13,86	13,95	13,52	14,01
Perú	15,22	16,34	16,51	15,21	17,94
España	33,87	34,66	34,70	36,72	38,35
Uruguay	26,87	26,97	26,57	26,68	26,51

Fuente: Datos extraídos el 31.05.2023 de la OCDE. Estadísticas

Además, el promedio de recaudación tributaria como proporción del PIB en los once países en el periodo analizado se situó en el 23,48%. Como se representa en el gráfico N.º 2.1, los porcentajes más elevados son los de España (35,66%), Brasil (32,03%), Argentina (29,18%), Uruguay (26,72%) y Bolivia (24,07%) y los más bajos los tienen Ecuador (19,85%), Colombia (19,25%), Perú (16,24%) y Paraguay (13,87%).

Por lo tanto, España tiene una participación superior al PIB en relación con la mayoría de los países de MERCOSUR, excepto con Brasil y Argentina. Dentro del MERCOSUR destacan países como Perú y Paraguay con una participación de la recaudación tributaria en el PIB inferior al promedio y al resto de países.

**Gráfico N.º 2.1 - Promedio de recaudación tributaria como proporción del PIB
(2017 – 2021)**



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos el 31.05.2023 de la OCDE. Estadísticas

La recaudación tributaria como proporción del PIB en los países de América Latina y Caribe (ALC) aumentó a principios de los años noventa, tras una década de inestabilidad macroeconómica. Puesto que, durante los años ochenta, muchos países sufrieron grandes desequilibrios presupuestarios recurrieron algunos de estos a formas alternativas de financiación del gasto (préstamos o deducciones mediante emisión de moneda), con lo que se originó una rápida inflación en toda la región, que consiguientemente menoscabó el valor real de los ingresos tributarios. A raíz de esta situación, se emprendieron reformas en los países de la región que se centraron en la estabilidad de los precios, la liberalización del comercio y la disciplina presupuestaria. Además, la mayoría de los gobiernos de ALC redujeron el gasto y aplicaron políticas dirigidas a aumentar los ingresos tributarios; con lo que la gestión y el equilibrio presupuestario mejoraron de forma significativa. Los responsables políticos pusieron en marcha reformas en la política impositiva y la administración encaminadas a reforzar los regímenes tributarios frente a los episodios inflacionistas, reduciendo los desfases recaudatorios e indexando las deudas tributarias. (OECD et al, 2023)

Además, las reformas tributarias incluyeron la introducción y desarrollo de regímenes simplificados para pequeños contribuyentes, la tributación en base a rentas presuntas, la ampliación de la tributación a los rendimientos del trabajo y del capital, incluidos los dividendos, y la creación de impuestos mínimos, impuestos sobre las operaciones financieras y reducciones graduales en el nivel de ingresos reales gravados al tipo marginal máximo.

De acuerdo con el informe de la OECD et al (2023), el PIB per cápita (medida del nivel de renta de un país), la apertura comercial, las dotaciones de recursos naturales y la importancia de la agricultura en la economía son los principales factores económicos y estructurales que influyen en la mejora de los índices de recaudación tributaria. La capacidad y la legitimidad de las administraciones tributarias, los niveles de corrupción y el grado de cultura ética (la concienciación y predisposición de las personas a pagar responsablemente sus impuestos) también están íntimamente relacionados con el nivel de ingresos tributarios que se consiga. Sin embargo, la participación del impuesto de sociedades en los ingresos tributarios totales apenas aumentó 0,1 puntos porcentuales entre 2005 y 2021, hasta alcanzar un 15.4% durante el último año. La evasión del impuesto de sociedades también supone un problema importante en la región de ALC, ya que las tasas de evasión de este impuesto son incluso superiores a las del Impuesto a las rentas de las personas físicas. Se calcula que las pérdidas de ingresos tributarios atribuidas a la evasión de impuestos superan el 4% del PIB en los países como República Dominicana, Guatemala, Perú y Panamá.

La evolución de los ingresos fiscales por IRE con respecto del PIB en España y países del MERCOSUR, durante los años 2017 y 2021 ha aumentado en Brasil, España, Guyana, Paraguay y Perú, mientras que en Argentina, Bolivia, Chile, Colombia y Uruguay ha disminuido. La tabla N.º 2.7 muestra los ingresos fiscales por impuesto a las rentas empresariales con relación al PIB por los países objeto de estudio, excluyendo a Ecuador, Venezuela y Surinam por la falta de disponibilidad de datos.

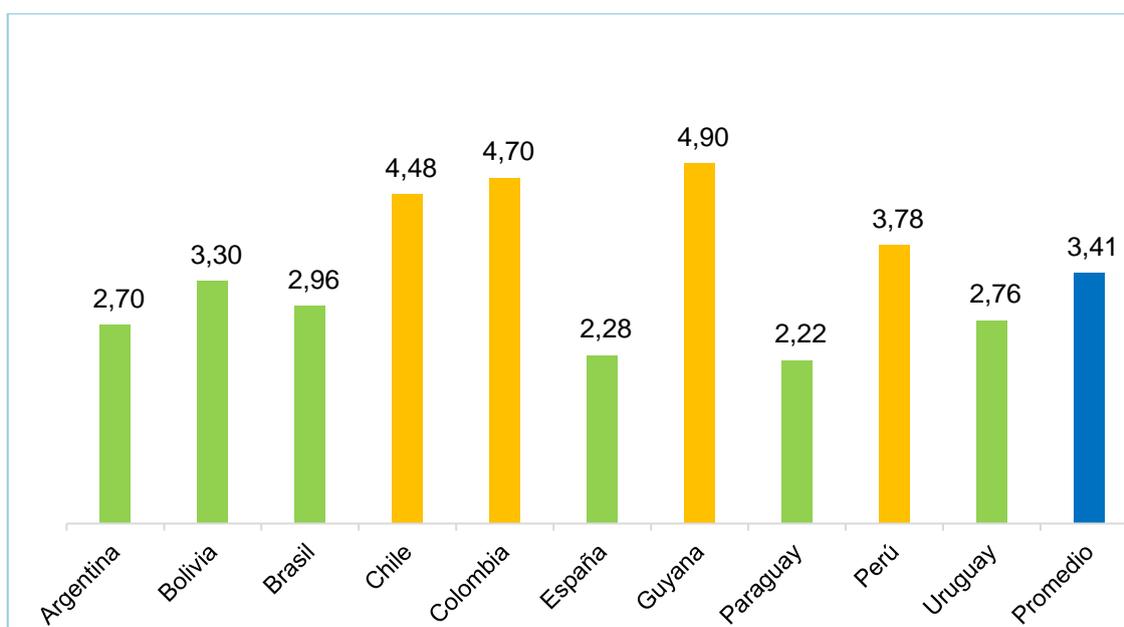
Tabla N.º 2.7 - Ingresos fiscales por impuesto a las rentas empresariales con relación al PBI (2017 – 2021)

País	2017	2018	2019	2020	2021
Argentina	2,79	2,72	2,74	2,78	2,49
Bolivia	3,72	3,62	3,84	2,74	2,57
Brasil	2,80	2,78	2,81	2,68	3,72
Chile	4,27	4,71	4,90	4,71	3,80
Colombia	4,89	4,93	4,74	4,33	4,61
España	2,24	2,47	2,06	1,96	2,70
Guyana	4,20	4,65	5,41	5,70	4,53
Paraguay	2,08	2,01	2,28	2,28	2,45
Perú	3,50	3,87	3,80	3,25	4,50
Uruguay	2,78	2,84	2,69	2,73	2,77

Fuente: Datos extraídos el 31 de mayo de 2023 de la OCDE. Estadísticas

Además, el promedio de recaudación por IRE como proporción del PIB en los diez países durante este periodo se situó en el 3,41%, el cual representa el 14,29% del promedio de ingresos fiscales totales. Como se observa en el gráfico N.º 2.2, los porcentajes más altos corresponden a Guyana (4,90%), Colombia (4,70%), Chile (4,48%), Perú (3,78%), y los más bajos son los de Bolivia (3,30%), Brasil (2,96%), Argentina (2,70%), Uruguay (2,76%), España (2,28%), Paraguay (2,22%).

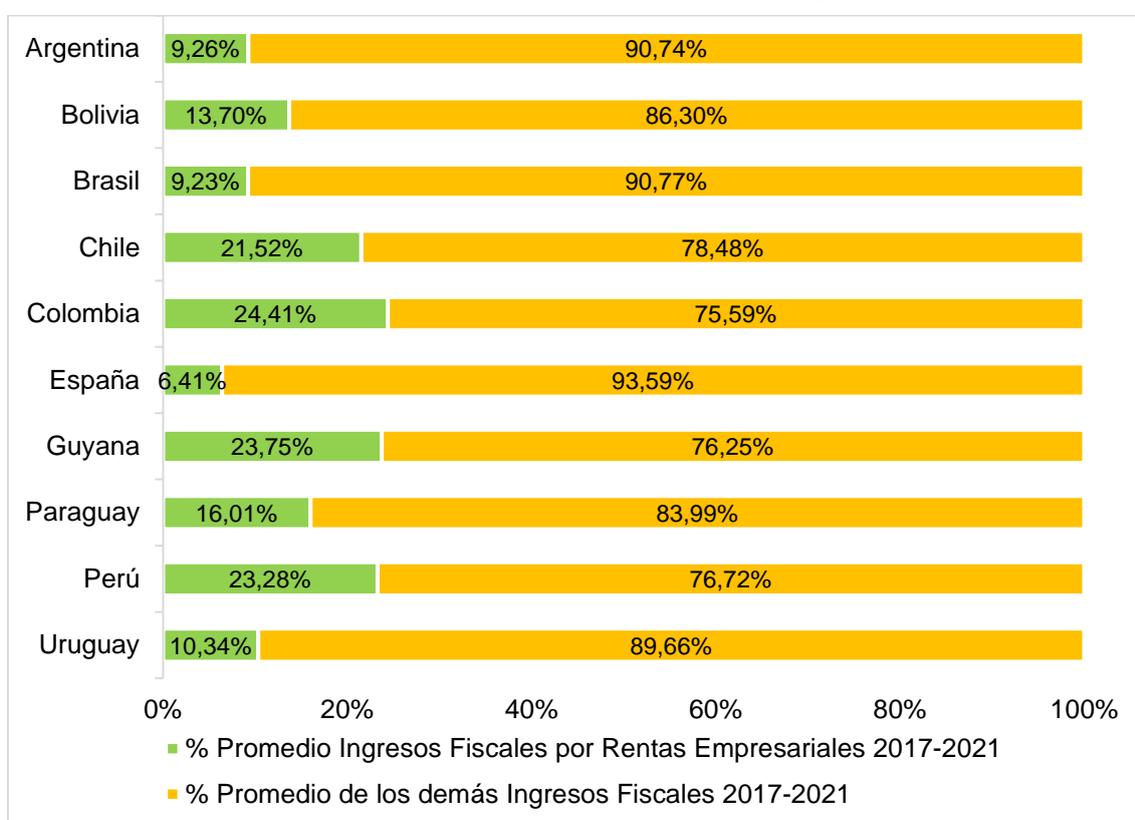
Gráfico N.º 2.2 - Promedio de recaudación tributaria como proporción del PIB (2017 – 2021)



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos el 31.05.2023 de la OCDE. Estadísticas

Al comparar el porcentaje de participación de los promedios de los ingresos fiscales por IRE con relación a la recaudación total, se evidencia una participación superior al 20% en Colombia (24,41%), Guyana (23,75%), Perú (23,28%) y Chile (21,52%) y menor al 10% en España (6,41%) y Brasil (9,23%). Es decir que, mientras en cuatro países el ingreso por el IRE representa casi la cuarta parte del total de los ingresos fiscales, en los otros la recaudación recae en los demás tributos que tengan en su regulación. (Gráfico N.º 2.3)

Gráfico N.º 2.3 - Porcentaje de participación del promedio de los ingresos fiscales por el impuesto a las rentas empresariales en el total de ingresos fiscales



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos el 31.05.2023 de la OCDE. Estadísticas

3. LA PRESIÓN FISCAL EN LAS SOCIEDADES MERCANTILES

En el presente capítulo, se analizará el tipo impositivo efectivo como medida de la presión fiscal por impuesto sobre sociedades y las variables que influyen en las empresas de los países objeto de estudio.

3.1. Medición de la presión fiscal: el Tipo Impositivo Efectivo

El término tipo impositivo efectivo (TIE) constituye una medida de la presión fiscal efectivamente soportada dada la configuración habitual del tributo. El TIE no puede establecerse de manera unívoca, sino que puede considerarse alternativamente en torno a dos variables: por una parte la carga fiscal soportada como consecuencia del impuesto y, por otra, la base a gravar que ha generado dicha carga fiscal. A su vez, en la carga fiscal soportada existe la disyuntiva de elegir entre el impuesto sobre el beneficio pagado (tributación diferida) y el impuesto sobre el beneficio devengado (tributación no diferida). Asimismo, en la base a gravar que genera la carga fiscal, las posibilidades a contemplar estriban entre el resultado contable procedente de magnitudes contables y más accesible por su carácter público en las cuentas anuales, o el resultado fiscal, de menor accesibilidad por el carácter no público de las declaraciones del impuesto sobre sociedades. (Peraire, 2017)

El cálculo del TIE depende de los objetivos planteados en cada investigación, ya que, según Fernández (2004) existen múltiples formulaciones, algunas de ellas son:

- **TIE Medio:** informa acerca de la presión fiscal empresarial y es muy útil para establecer comparaciones entre empresas, sectores y distintos regímenes tributarios. Por lo tanto, mide la proporción del Resultado contable antes de impuestos que representa el impuesto a pagar en un año determinado.
- **TIE Marginal:** sirve para conocer los incentivos en el empleo de nuevo capital, pudiendo utilizarse para determinar los atractivos a la inversión otorgados por el sistema fiscal. Es decir, mide la cantidad que un contribuyente debe pagar por la obtención de una unidad monetaria adicional de renta.
- **TIE Total:** es la que engloba la totalidad de los impuestos a los que está sometida la entidad empresarial.
- **TIE Parcial:** se centra únicamente a un determinado tributo.

Considerando la carga fiscal soportada se puede medir la presión fiscal a través del TIE contable y el TIE fiscal, su formulación se recoge en la tabla N.º 3.1. El TIE contable se obtiene a partir de un dato genuinamente contable como es el gasto devengado por el impuesto sobre sociedades (IS), de manera que su importe surge de un criterio económico basado en el principio de devengo. En cambio, el TIE fiscal se determina siguiendo la corriente financiera, es decir, la cuantía efectivamente desembolsada o pagada en el ejercicio por motivo de la obligación del IS, esto es, se computa según criterio de caja. Para Fernández (2004), el TIE contable responde mejor a un concepto económico, mientras que el TIE fiscal se fundamenta más en un concepto financiero. Ambos TIE´s tienen el mismo denominador, que es el RCAI, pero diferente numerador.

En cuanto a las peculiaridades propias de cada tipo de medida se pueden reconocer las siguientes:

- En el TIE contable inciden las diferencias permanentes, las deducciones y las bonificaciones, es decir, aquellas variables cuyos efectos repercuten en el propio ejercicio, de ahí que resulte una tasa sin efectos temporales.
- Sobre el TIE fiscal no sólo influyen las variables anteriores, sino que también lo hacen las diferencias temporales y la compensación de bases imponibles negativas de ejercicios anteriores, es decir, sobre la cuota líquida actúan una serie de partidas que tienen.

Tabla N.º 3.1 - Medidas de Tipo Impositivo Efectivo (TIE)

TIE Contable	$\frac{\text{Gasto por impuesto sobre sociedades}}{\text{Resultado contable antes de Impuestos (RCAI)}}$
TIE Fiscal	$\frac{\text{Cuota líquida positiva}}{\text{Resultado contable antes de Impuestos (RCAI)}}$

Fuente: Fernández (2004)

3.2. Factores que influyen en la presión fiscal

Existen múltiples variables que pueden tener un efecto sobre la carga fiscal que soportan las sociedades. De conformidad con los trabajos que nos preceden, algunas de estas variables a considerar son las siguientes:

El efecto de la localización geográfica en el TIE

De acuerdo con Granados et al (2021), del mismo modo que la pertenencia a un sector productivo puede determinar un TIE mayor o menor, la localización geográfica también puede producirla. Esto es debido a que los incentivos asimétricos pueden provocar la deslocalización de empresas o introducir un factor de competencia fiscal en la pugna por atraer nuevas inversiones.

Existen diferentes regímenes de tributación en los distintos países del mundo, por ejemplo, en Perú está la Ley N° 27037 - "Ley de Promoción de la Inversión en la Amazonía", que brinda distintos beneficios fiscales por el solo hecho de estar domiciliadas en los departamentos pertenecientes a la zona amazónica. Asimismo, en España existe el llamado "Régimen Foral" que beneficia a País Vasco y Navarra; así como deducciones especiales para territorios singulares como Canarias, Ceuta y Melilla.

El efecto del sector económico en el TIE

Esta variable ha sido analizada en múltiples investigaciones a lo largo de los años, debido a que las legislaciones o regulaciones específicas aplican tratamientos fiscales favorables que benefician a algunas sociedades. También existe tratos fiscales diferenciados para actividades específicas y deducciones importantes a determinadas inversiones, como las efectuadas en I+D o en ciertos Activos no corrientes. En este sentido, el estudio realizado por Granados et al (2021) señalan que en España el sector de construcción, hostelería y comercio son los que soportan mayor fiscalidad, mientras que las sociedades de servicios, del transporte terrestre, fabricación de muebles, industria textil y química disfrutan comparativamente menores tipos efectivos.

El efecto del tamaño empresarial en el TIE

Existen muchas investigaciones que consideran el tamaño de la entidad como una variable que causa un efecto significativo en el TIE. La vinculación entre el tamaño de las empresas y el TIE soportado se justifica en dos enfoques

teóricos: la de costes políticos (que presupone una relación positiva) y la del poder político (que presupone una relación negativa).

La primera teoría, de los costes políticos fue desarrollada principalmente por Zimmerman (1983) y considera que los impuestos son una parte de los costes políticos que asumen las empresas. Cuanto más grandes son las entidades, disfrutan de mayor rentabilidad y ganancias, obteniendo como consecuencia un mayor control gubernamental y la creación de expectativas respecto al deber de asumir más responsabilidad social. De esta forma existiría una relación positiva entre el TIE y el tamaño, debido a la existencia de dichos costes políticos que se manifiestan en forma de más impuestos.

La teoría del poder político fue desarrollada principalmente por Salamon y Siegfried (1977), se fundamenta en que cuanto más grandes son las empresas menos TIE soportan por el IS, debido a que, con un mayor tamaño, hay también una superior disposición de recursos que pueden destinar a presionar e influir a su favor en los procesos políticos y en el desarrollo de sistemas de planificación fiscal. Esto conlleva la expectativa de una relación negativa entre tamaño empresarial y TIE.

Sin embargo, la evidencia empírica no muestra una relación clara entre el tamaño de la empresa y el TIE, ya que existen trabajos que muestran una relación positiva en base a la teoría de los costes políticos (Delgado et al, 2014; Serrano y Chiriboga, 2019), mientras que otros ponen de manifiesto una relación negativa entre tamaño y presión fiscal (Monterrey y Sánchez, 2010). Además, algunas investigaciones no han evidenciado ningún tipo de relación significativa entre tamaño y TIE, e incluso otras encuentran una relación no lineal entre ellas, es decir, que hasta un determinado tamaño la relación es positiva, pero a partir de cierto nivel de tamaño, las empresas más grandes soportan menor TIE (Molina y Barberá, 2017).

El efecto de la Rentabilidad en el TIE

La rentabilidad constituye un factor condicionante de la presión fiscal puesto que las empresas más rentables tienen mayores beneficios y en consecuencia, se ven obligadas a tributar en todos los ejercicios económicos. Por el contrario, las menos rentables son las que tienen beneficios más reducidos, por lo que es obvio que pagan menos impuestos en términos absolutos, pero además no tributan cuando obtienen resultados fiscales negativos. Igualmente, la compensación de tales pérdidas que permite la normativa implica reducir la carga impositiva en los años siguientes en que obtengan beneficios, lo que se traduce en una ventaja en términos de presión fiscal.

La evidencia empírica pone de manifiesto una relación positiva entre la rentabilidad de los activos y el TIE, que supondría que las compañías más rentables soportan mayor presión fiscal (Fernández y Martínez, 2014; Delgado et al, 2014). No obstante, existen estudios que obtienen evidencias contrarias, sugiriendo que son las empresas más rentables las que soportan menor presión fiscal, como consecuencia de las compensaciones fiscales que el diseño del sistema tributario otorga a las compañías más eficientes (Monterrey y Sánchez, 2010; Molina y Barberá, 2017). Finalmente, otros estudios concluyen que la rentabilidad no afecta de forma significativa al TIE, como el de Fonseca et al (2011) en el ámbito de las entidades financieras.

El efecto del endeudamiento en el TIE

El endeudamiento es otra variable sobre la que cabe esperar una relación significativa con la presión fiscal, pues la deducibilidad de los gastos financieros asociados a la deuda en el sistema tributario español lleva a pensar que un mayor nivel de endeudamiento supondría mayor cuantía de gastos por intereses, que minoran el beneficio y, por ende, la carga impositiva (Monterrey y Sánchez, 2010). Sin embargo, en la literatura empírica considerada, también se evidencia una relación positiva argumentando que esta vinculación se puede producir en las empresas con elevadas tasas de presión fiscal, debido a que pueden estar más incentivadas a financiarse con recursos ajenos para reducir

sus TIE's (Delgado et al, 2014; Molina y Barberá, 2017). Fernández y Martínez (2011) establecen una relación no lineal entre los niveles de deuda y la carga impositiva, de modo que es positiva hasta alcanzar cierto nivel de deuda, después del cual se vuelve negativa.

El efecto de la Intensidad de Capital en el TIE

El interés por el estudio de la estructura del activo deriva de la posibilidad de que las compañías utilicen la deducibilidad de las amortizaciones de activos fijos productivos para obtener ventajas fiscales. Debido a la existencia en algunas jurisdicciones tributarias de incentivos fiscales por la adquisición de activos fijos, las entidades con mayor proporción de activos fijos depreciables y elevada intensidad de capital soportarán menores tasas impositivas que aquellas en las que estos activos tienen una limitada representación.

Como indican Fernández y Martínez (2016), existe evidencia empírica de que un mayor peso de activos no corrientes depreciables conlleva menores TIE's, lo que supone una menor carga tributaria. Sin embargo, muchas investigaciones ponen de manifiesto una relación directa o bien no hallan ningún tipo de relación entre la intensidad de capital y presión fiscal. Por ende, algunos autores sugieren que el porcentaje de activo no corriente sobre el activo total no parece actuar como un factor de especial significación, sino que lo que verdaderamente tiene impacto es el importe del gasto por amortización (Feeny et al, 2006), lo que quiere decir que, cuanto mayor es la amortización, mayor será el impacto en el TIE.

4. ANÁLISIS EMPÍRICO DE LA PRESIÓN FISCAL DE LAS SOCIEDADES

El análisis empírico del presente trabajo tiene como objetivo principal estudiar la presión fiscal, medida a través del TIE, que soportan las empresas españolas y de los países miembros del MERCOSUR, considerando distintos factores de posible influencia. A fin de efectuar dicho análisis, se ha procedido a la obtención de los datos pertinentes de una muestra de empresas que radican y tributan en los territorios fiscales del área escogida para el estudio.

4.1. Descripción de la Muestra

La muestra fue extraída de la base de datos de información financiera ORBIS, cuyo proveedor es Bureau Van Dijk, que cuenta con más de 30 oficinas distribuidas por todo el mundo. Esta base de datos cuenta con información de más de unos 33 millones de empresas en todos los países del mundo, de las cuales en situación activa son alrededor de unos 26 millones⁷. En conformidad con el objetivo del estudio empírico, se procedió a efectuar una primera selección de las empresas activas cuya sede social estuviese ubicada o bien en España o bien en alguno de los países pertenecientes del MERCOSUR, sumando en su conjunto unos 8 millones de empresas, como se muestra en la tabla N.º 4.1.

Tabla N.º 4.1 - Empresas Activas por países objeto de estudio

PAISES	N.º EMPRESAS
España	277.747
Argentina	97.538
Bolivia	116
Brasil	7.465.521
Chile	91.182
Colombia	55.862
Ecuador	15.274
Guyana	23
Paraguay	4.681
Perú	34.531
Surinam	11
Uruguay	9.454
Venezuela	3.672
TOTAL	8.055.612

Fuente: elaboración propia a partir de Orbis

El periodo que se analiza abarca un horizonte temporal de cinco años, comprendiendo todos los ejercicios económicos 2017 hasta 2021, ambos incluidos. El año 2021 es el último que se ha contemplado debido a que era el más reciente con un número significativo de entidades con información

⁷ Información obtenida de la base de datos Orbis, acceso en mayo 2023 a través de la Universidad de Valladolid

financiera completa y disponible en Orbis en el momento de efectuar la consulta para la obtención de la muestra en la base de datos. En una primera selección de la muestra se escogieron aquellas empresas que tuviesen disponibles todas las cuentas anuales de los ejercicios que corresponden al periodo 2017 – 2021.

A continuación, y siguiendo los trabajos de Molina y Barberá (2017), Fernández y Martínez (2016), Monterrey y Sánchez (2010), entre otros; se procedió a una depuración de las observaciones contenidas en la muestra inicial de acuerdo con los siguientes criterios:

- Se suprimieron las empresas del sector financiero y de seguros; asimismo se eliminaron aquellas entidades que se detectó que perteneciesen al sector público o que tuviesen una participación significativa o de control por parte de este.
- Se suprimieron aquellas que no hubiesen obtenido un resultado contable antes de impuestos positivo en alguno de los ejercicios económicos considerados en el análisis.
- Se suprimieron aquellas empresas que presentan saldo deudor en la partida contable de gasto por impuesto de sociedades en todos los ejercicios considerados en el análisis.
- Se suprimieron las empresas que el TIE era superior a uno, para evitar distorsiones en los resultados.
- Se depuraron los valores anómalos y de clara inconsistencia.

De esta manera, se obtuvo una muestra intermedia de 878 empresas, que se presentan en la tabla N.º 4.2. Asimismo, con el fin de que los resultados de los cálculos estadísticos proporcionen cierta representatividad y consistencia, se ha optado intentar guardar un equilibrio entre el tamaño de las distintas submuestras nacionales. Por ello, se optó por considerar aquellos países que alcanzaran un número de empresas mayor a cincuenta, eliminando así a seis países miembros de MERCOSUR (Colombia, Paraguay, Bolivia, Uruguay, Guyana y Venezuela). Por lo tanto, la muestra definitiva que se ha utilizado en el análisis se compone de 770 empresas, cuya distribución por países se recoge en la tabla N.º 4.2.

Tabla N.º 4.2 - Distribución de número de empresas de la muestra por países

PAISES	Muestra Total por Países	Muestra Definitiva del Estudio
Argentina	94	94
Bolivia	20	
Brasil	208	208
Chile	137	137
Colombia	47	
Ecuador	134	134
España	106	106
Guyana	2	
Paraguay	27	
Perú	91	91
Uruguay	11	
Venezuela	1	
TOTAL	878	770

Fuente: elaboración propia a partir de Orbis

4.2. Descripción de las variables

Las variables por analizar en esta investigación se han determinado partiendo de la información revisada en la literatura empírica precedente en el apartado 3.2, detallándose en la tabla N.º 4.3. Asimismo, se ha incluido la relación esperada entre cada variable y el TIE.

Tabla N.º 4.3 – Variables utilizadas en el estudio

Variable	Tipo	Definición	Relación Esperada
TIE Contable	Cuantitativa	$\frac{\text{Gasto por impuesto sobre sociedades}}{\text{Resultado contable antes de Impuestos}}$	Variable Dependiente
País	Cualitativa	Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, España, Perú	Incidencia
Sector	Cualitativa	Sector de actividad económica principal	Incidencia
Tamaño	Cualitativa	Muy grande, Grande, Mediana	Positiva / Negativa
Rentabilidad	Cuantitativa	$\frac{\text{Resultado antes de Intereses e Impuestos}}{\text{Activo Total}}$	Positiva
Endeudamiento	Cuantitativa	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	Negativa
Intensidad de Capital	Cuantitativa	$\frac{\text{Activo No Corriente}}{\text{Activo Total}}$	Negativa

Fuente: elaboración propia

La variable dependiente del estudio que sirve para medir la presión fiscal es el **TIE contable**, ya que, se ha considerado que es el más adecuado para realizar comparaciones entre áreas geográficas, pues su determinación se efectúa en términos homogéneos, aunque la estructura y configuración del impuesto pueda ser divergente para cada sistema tributario nacional.

La variable **País** permite comparar la carga fiscal nominal según la normativa aplicable en su territorio de jurisdicción fiscal con la carga fiscal real que se soporta, permitiendo detectar en que territorio existe una presión fiscal elevada. Además, según Péraire (2017), el análisis de esta variable se sustenta en que los incentivos fiscales suelen ser un instrumento ampliamente utilizado por las administraciones públicas para atraer la inversión privada, provocando que existan diferencias por ámbitos geográficos que supondrían incluso una violación del principio de libre competencia.

La variable **Sector** sirve para contrastar si la actividad económica de la empresa influye significativamente en la posibilidad de obtener algún beneficio fiscal, debido a que es frecuente que las normas fiscales contemplen tratamientos diferenciados hacia sectores estratégicos. Para la descripción se ha seguido la clasificación de Sector suministrada por la base de datos Orbis, que se ha simplificado, englobando sectores en grupos con actividades similares, para que en el estudio quede un número más reducido de categorías que son las que se muestran en la tabla N.º 4.4.

Tabla N.º 4.4 – Variables utilizadas en el estudio

Sectores de estudio
Actividades administrativas y servicios auxiliares.
Agricultura, horticultura y ganadería
Comercio al por mayor y menor
Construcción
Fabricación de productos
Industria metalúrgica, productos de cuero y químicos
Industrias manufactureras y de suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado y de suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación.
Minería y extracción
Servicios colectivos, comunicaciones, impresión y publicación
Transporte, almacenamiento, actividades artísticas y recreativas

Fuente: elaboración propia

La variable **Tamaño** permite desglosar a las empresas en muy grande, grande y mediana. Para hacer esta clasificación se ha optado por seguir el criterio de clasificación que ofrece la base de datos de Orbis, la cual tiene como parámetros los ingresos de explotación, los activos totales y el número de empleados de cada año. Como ya se ha indicado, el tamaño es una variable muy utilizada en las investigaciones sobre la presión fiscal.

La variable **Rentabilidad** será medida a través de ratio de Rentabilidad Económica (ROA), con el cociente entre el Resultado antes de Intereses e Impuestos y los Activos totales. Dicha variable ha sido considerada en este estudio, ya que son muchas las investigaciones previas que la contemplan.

La variable **Endeudamiento** será calculada con el cociente entre el Pasivo y Activos total, esta variable juega un papel muy importante en relación con la TIE. Según Granados et al (2021), haciendo referencia a los argumentos de Modigliani y Miller, el valor de una empresa endeudada es superior al de una que no lo esté desde el momento en que se considera el efecto del impuesto sobre sociedades, a consecuencia del ahorro de impuestos derivado del gasto por intereses la deuda.

La variable **Intensidad de capital** será calculada con el cociente entre el Activo no corriente y el Activo total, con la finalidad de contemplar que la posible influencia de esta variable en el TIE, en la medida en que puedan aplicarse deducciones otorgadas por inversión en los bienes de activos no corrientes.

4.3. Metodología

En cuanto a la metodología aplicada, se realizarán dos análisis: descriptivo y de contrastes de hipótesis de igualdad de medias (paramétricas) y de igual de medianas (no paramétricas). El análisis descriptivo se centrará en cálculos comparativos de los TIE´s de los seis países objeto de estudio, y en cálculos de los principales estadísticos descriptivos para cada variable, empleadas en el estudio. Los estadísticos que se han escogido como representativos para

caracterizar la distribución de la muestra son: media, mediana, desviación estándar, asimetría, curtosis, cuartil inferior y superior.

Para el contraste de hipótesis de igualdad de medias entre las submuestras se ha recurrido a la aplicación de un modelo de ANOVA simple, con un único factor, con la finalidad de poder 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. El ANOVA es un test paramétrico que permite estudiar la influencia de una variable independiente o factor (A_i) tratada como variable cualitativa, sobre una variable dependiente cuantitativa (Y_{ij}).

Adicionalmente, también se ha empleado la prueba no paramétrica de Kruskal-Wallis, que realiza los contrastes de igualdad entre los niveles del factor sobre las medianas de los subgrupos, ya que aportaría mayor robustez y complementarían los resultados obtenidos por el ANOVA (paramétrico), que quedarían distorsionados en el caso de datos que no cumplan la hipótesis de igualdad de varianzas o incumplimiento del supuesto de normalidad.

Todo lo anteriormente expuesto, se realizará a través del programa estadístico Statgraphics Centurion 19 - X64, considerándolo como uno de los más completos para el análisis de datos de estas características.

4.4. Análisis descriptivo

El análisis descriptivo se realizó por cada variable centrándose en el análisis por país, con la finalidad de encontrar semejanzas y/o diferencias entre los mismos. Por lo que todas las demás variables estarán relacionadas tanto con el TIE como con el país.

En cuanto al **TIE**, se ha realizado la comparación del tipo nominal establecido en la normativa nacional con el promedio del tipo impositivo (calculado para los cinco años del periodo de estudio y para cada país), además de reflejarse la evolución del promedio del TIE de cada uno de los años del 2017 al 2021 (tabla

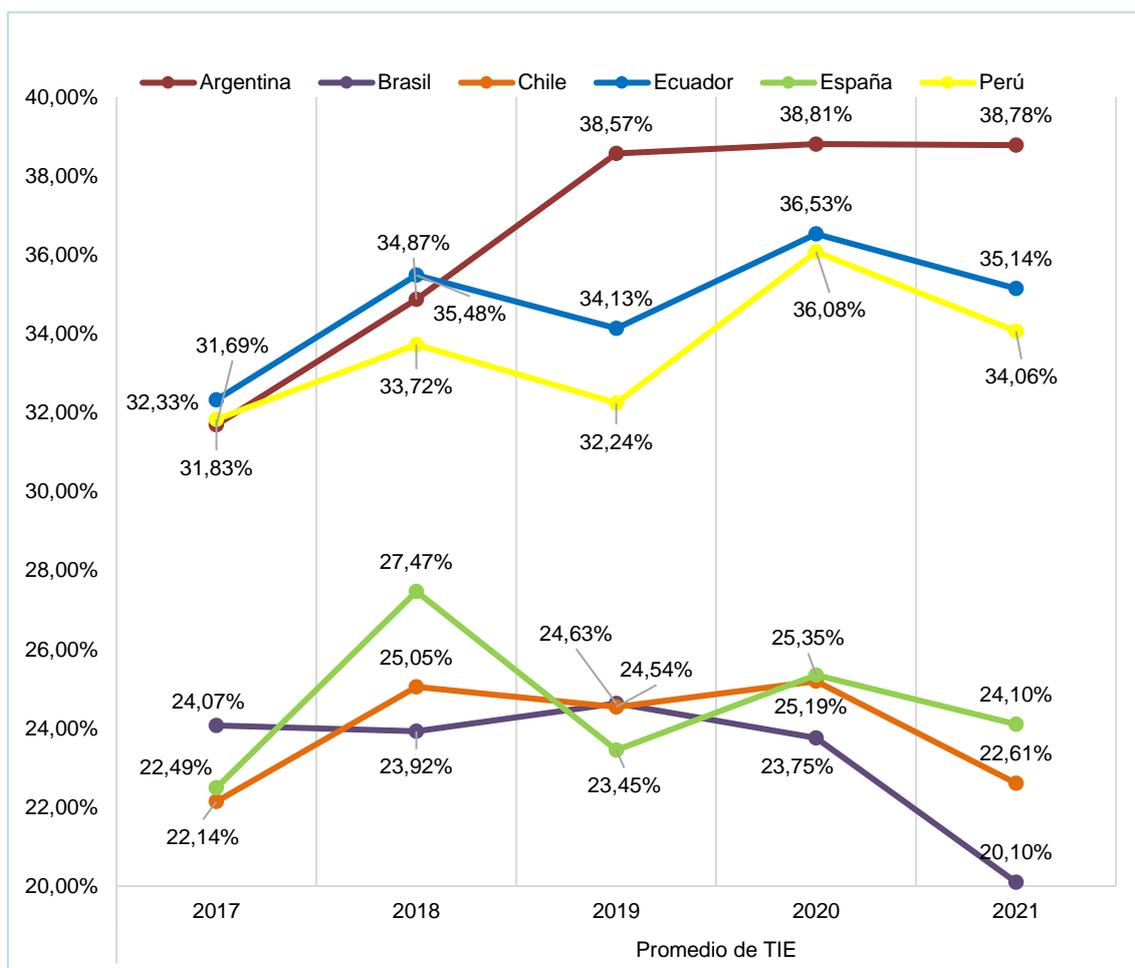
N.º 4.5). En el gráfico N.º 4.1 se representa la evolución de los promedios del TIE durante el periodo 2017 – 2021 para cada país objeto de estudio.

Tabla N.º 4.5 - Promedio del TIE (2017 – 2021)

PAÍS	TIPO NOMINAL	Promedio del TIE					Promedio 2017-2021
		2017	2018	2019	2020	2021	
Argentina	25,00%	31,69%	34,87%	38,57%	38,81%	38,78%	36,94%
Brasil	25,00%	24,07%	23,92%	24,63%	23,75%	20,10%	23,16%
Chile	25,00%	22,14%	25,05%	24,54%	25,19%	22,61%	23,99%
Ecuador	25,00%	32,33%	35,48%	34,13%	36,53%	35,14%	35,01%
España	25,00%	22,49%	27,47%	23,45%	25,35%	24,10%	24,49%
Perú	29,50%	31,83%	33,72%	32,24%	36,08%	34,06%	33,64%

Fuente: elaboración propia

Gráfico N.º 4.1 - Evolución de los promedios del TIE (2017 – 2021)



Fuente: elaboración propia

Los datos reflejan la existencia de dos grupos claramente identificables, caracterizados por tener el promedio del TIE del periodo de estudio por encima del tipo nominal. El primer grupo, conformado por Argentina, Ecuador y Perú, superan el tipo nominal, mientras que el segundo grupo, conformado por Brasil, Chile y España, se encuentran por debajo del tipo nominal. Además, se observa en el gráfico N.º 4.1, que los países que más destacan por su evolución del promedio del TIE, son Argentina y Brasil. El primero por su tendencia creciente y el segundo por su tendencia decreciente. Asimismo, España en el 2018 y Perú en el 2020 muestran un crecimiento elevado del promedio del TIE. También puede destacarse que en todos los países hay un descenso en el promedio del TIE en el año 2021, disminución que podría estar relacionada con los efectos de la pandemia del Covid-19.

En cuanto a la variable **sector**, se va a analizar la influencia sobre el TIE de la pertenencia de una empresa a un determinado sector económico. Para ello, se ha elaborado la tabla N.º 4.6, en la que se recoge el promedio del TIE soportado para el período analizado por sector de actividad y por país.

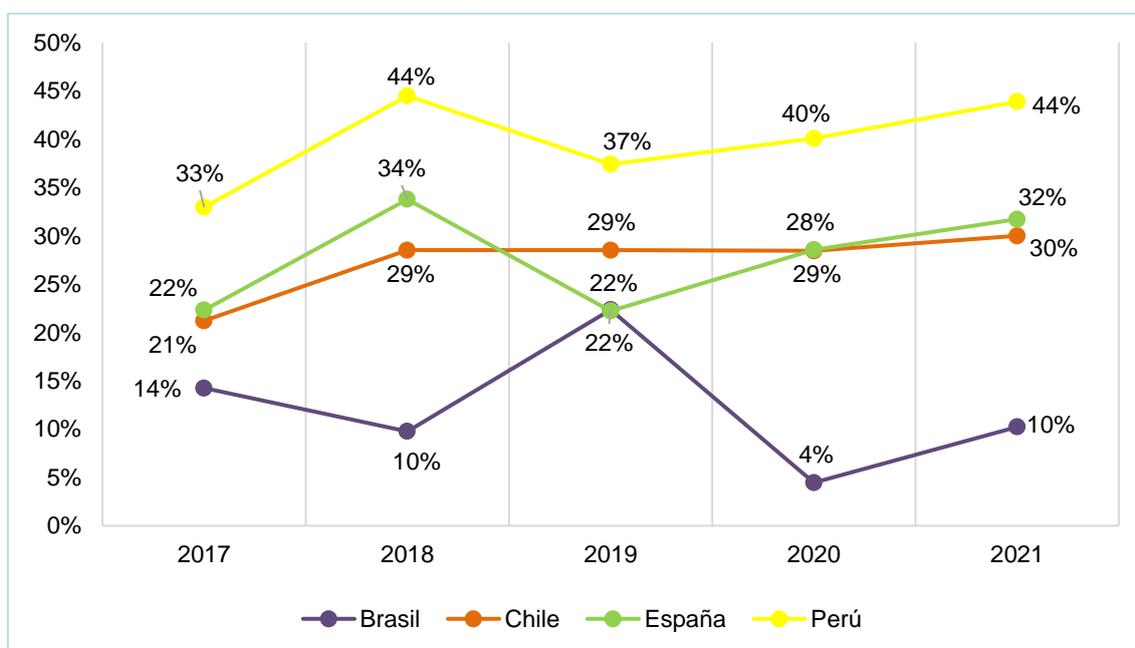
Tabla N.º 4.6 - Promedio del TIE por sector de actividad y por país (2017 – 2021)

Sector	N.º	Argentina	Brasil	Chile	Ecuador	España	Perú
Actividades administrativas y servicios auxiliares.	76	31%	23%	26%	37%	25%	36%
Agricultura, horticultura y ganadería	49	32%	26%	21%	32%	19%	20%
Comercio al por mayor y menor	81	36%	23%	25%	37%	20%	40%
Construcción	45	29%	23%	22%	42%	32%	40%
Fabricación de productos	141	39%	20%	25%	35%	22%	31%
Industria metalúrgica, productos de cuero y químicos	121	39%	21%	23%	35%	18%	37%
Industrias manufactureras y de suministro varios.	136	38%	24%	24%		27%	31%
Minería y extracción	27	45%	11%	28%	27%	30%	39%
Servicios colectivos, comunicaciones, impresión y publicación.	37	44%	20%	26%	33%	29%	34%
Transporte, almacenamiento, actividades artísticas y recreativas	57	40%	32%	24%	28%	26%	30%

Fuente: elaboración propia

En el anexo N.º 1 se detalla el tipo impositivo efectivo para cada sector en cada país por todos los años de estudio. A continuación, se comentan los sectores más significativos. Como se puede observar en la tabla N.º 4.6, los países de Argentina, Chile, Ecuador, España y Perú soportan una mayor presión fiscal en el sector de minería y extracción, destacando Argentina con el 45% y Perú con 39%, mientras que en Brasil este el sector que soporta la menor presión fiscal. El gráfico N.º 4.2 muestra la evolución de los promedios del TIE del sector minería y extracción durante el periodo 2017 – 2021 por los países donde el número de empresas de la muestra es representativo, donde se evidencia que los promedios más elevados se han generado en los años 2018 y 2021.

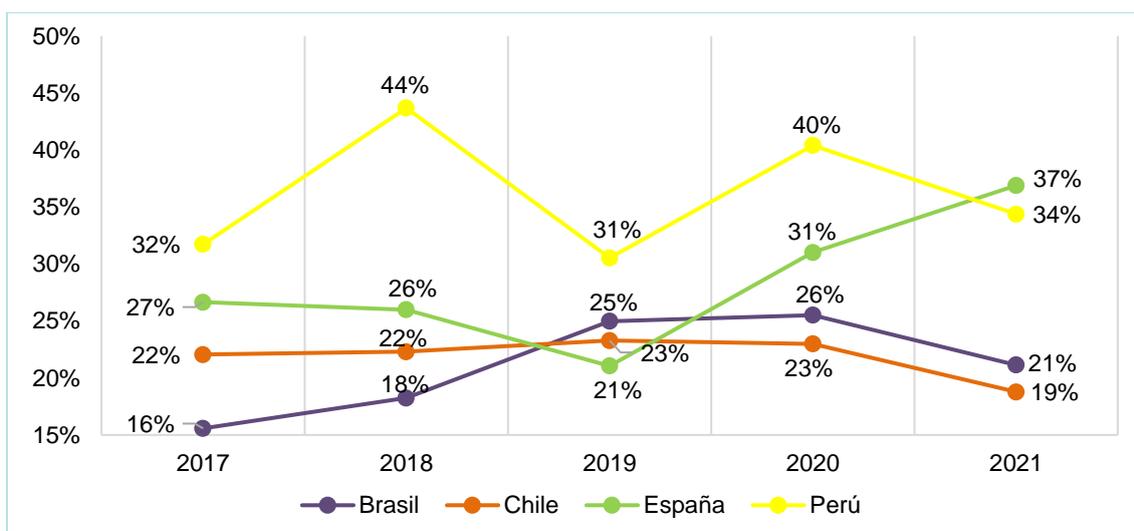
Gráfico N.º 4.2 - Evolución de los promedios del TIE del sector de minería y extracción (2017 – 2021)



Fuente: elaboración propia

Asimismo, el sector de construcción también soporta una elevada presión fiscal en los países de Argentina, Ecuador, España y Perú, destacando Ecuador con el 42% y Perú con 40%; mientras que para Brasil y Chile dicho sector soporta una menor presión fiscal. El gráfico N.º 4.3 muestra la evolución de los promedios del TIE del sector durante el periodo 2017 – 2021 por los países donde el número de empresas de la muestra es representativo, donde se evidencia que los promedios más elevados se generan en el 2018 y 2020.

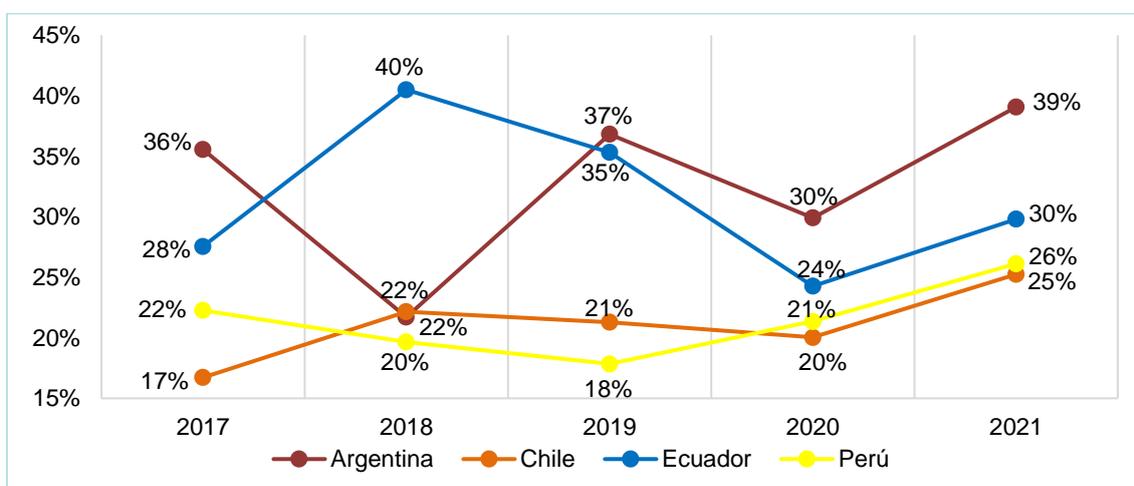
Gráfico N.º 4.3 - Evolución de los promedios del TIE del sector de construcción (2017 – 2021)



Fuente: elaboración propia

Por otra parte, el sector de agricultura, horticultura y ganadería es el que soporta la menor presión fiscal en los países de Brasil, Chile, España y Perú, destacando España con el 19% y Perú con 20%; mientras que para Argentina y Ecuador dicho sector soporte una elevada presión fiscal. El gráfico N.º 4.4 muestra la evolución de los promedios del TIE del sector durante el periodo 2017 – 2021 por los países donde el número de empresas de la muestra es representativo, donde se evidencia que los promedios más elevados se han generado en los años 2017 y 2020.

Gráfico N.º 4.4 - Evolución de los promedios del TIE del sector de agricultura, horticultura y ganadería (2017 – 2021)



Fuente: elaboración propia

La variable **tamaño**, fue analizada en base a la clasificación en tres categorías asignada por Orbis con la finalidad de determinar qué países comparten una elevada presión fiscal según la dimensión de sus empresas. En la tabla N.º 4.7 se recoge el promedio del TIE soportado para el período analizado por tamaño empresarial y por país. Un mayor detalle por países y años se recoge en el anexo N.º 2.

Los datos muestran que las empresas muy grandes en Argentina soportan la mayor presión fiscal, mientras que en España son las que menor presión fiscal soportan. Por el contrario, las empresas grandes en Perú presentan una elevada presión fiscal soportada, a diferencia de Brasil y Chile que soportan poca presión fiscal. Por otra parte, solo en Ecuador las empresas medianas soportan una gran presión fiscal.

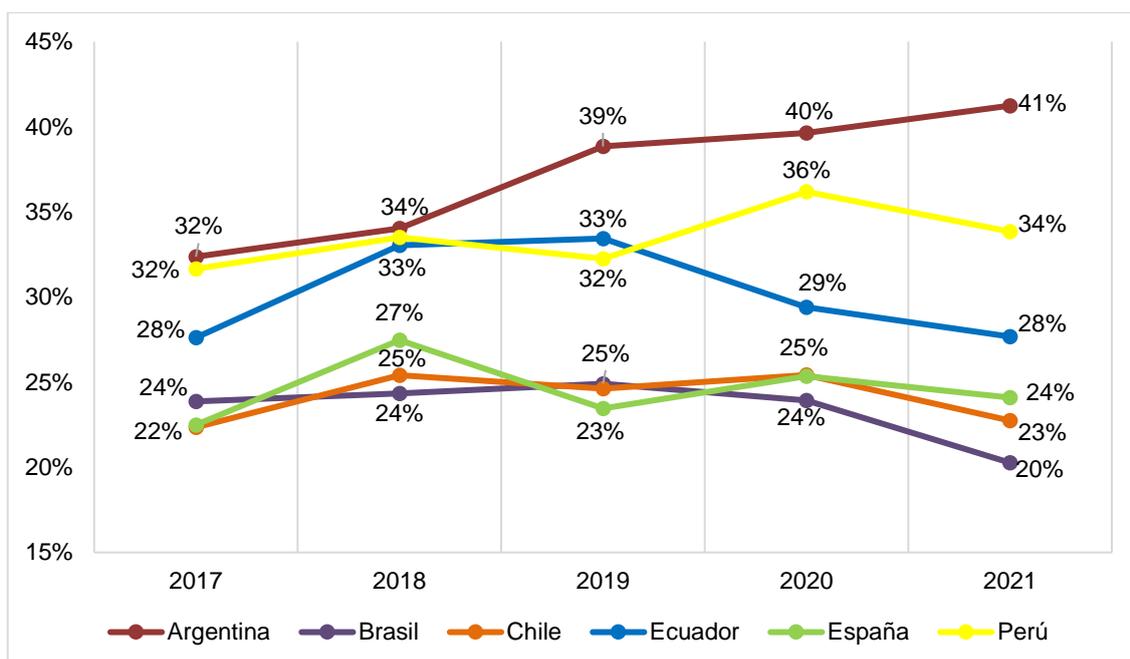
Tabla N.º 4.7 - Promedio del TIE por tamaño empresarial y por país (2017 – 2021)

PAÍS	Nº	TAMAÑO		
		Empresa muy grande	Empresa grande	Empresa mediana
Argentina	95	37%	35%	34%
Brasil	208	23%	17%	
Chile	136	24%	19%	
Ecuador	134	32%	37%	42%
España	106	24%		
Perú	91	34%	37%	

Fuente: elaboración propia

Como las empresas clasificadas como muy grandes tienen presencia en todos los países de la muestra, se ha elaborado el gráfico N.º 4.5 donde se muestra la evolución de los promedios del TIE de las empresas muy grandes durante el periodo 2017 – 2021 por cada país objeto de estudio, donde se puede observar que los promedios presentan una tendencia creciente hasta el año 2020, excepto Brasil y Ecuador, disminuyendo en el año 2021, excepto en Argentina.

Gráfico N.º 4.5 - Evolución de los promedios del TIE de las empresas muy grandes (2017 – 2021)



Fuente: elaboración propia

Para el análisis de las variables cuantitativas se han calculado los principales estadísticos descriptivos (media, mediana, desviación estándar, asimetría, curtosis, cuartil inferior y cuartil superior) por cada uno de los países objeto de estudio. Los resultados obtenidos se muestran en las tablas N.º 4.8, 4.9, 4.10, 4.11, 4.12 y 4.13, una para cada país estudiado Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, España y Perú, respectivamente.

Como se observa en la tabla N.º 4.8, la rentabilidad en las empresas argentinas presenta una mediana para el promedio del periodo estudiado del 7,4%, cifra superior al mínimo del 5% alcanzada en el año 2017, también se observa que la media del ROE es inferior al 6% en los años 2019 y 2020 que se corresponden con el Covid-19. El promedio del endeudamiento en el periodo es del 0,6, que a lo largo de los años va disminuyendo. Además, se observa que la media de la intensidad de capital aumenta entre el 2017 y 2021, dando una media promedio de 52,4%, lo que señala que un poco más de la mitad de los activos de las empresas argentinas son no corrientes, que pueden estar sujetos a amortización.

Tabla N.º 4.8 – Estadísticos descriptivos de las sociedades argentinas (2017 – 2021)

Variable	Año	N.º	Media	Mediana	Desviación estándar	Asimetría	Curtosis	Cuartil Inferior	Cuartil Superior
ROA	2017	94	,071	,049	,1016	,438	3,315	,021	,121
	2018	93	,110	,105	,1146	-,338	1,049	,055	,174
	2019	94	,059	,077	,1311	-2,111	8,021	,008	,127
	2020	94	,052	,063	,1389	-2,690	15,575	,006	,120
	2021	95	,080	,067	,1575	-,612	4,756	,005	,157
	2017-2021	95	,071	,074	,0934	-2,079	10,673	,036	,123
END	2017	93	,650	,687	,1995	-,972	,958	,556	,797
	2018	94	,602	,607	,1972	-,580	,384	,465	,739
	2019	94	,585	,588	,1953	-,663	,626	,491	,712
	2020	93	,574	,580	,1936	-,533	,425	,472	,716
	2021	93	,550	,553	,1842	-,629	,282	,435	,694
	2017-2021	94	,593	,613	,1794	-,885	1,151	,488	,721
INT.CAP	2017	95	,438	,399	,2655	,039	-1,187	,195	,660
	2018	95	,516	,592	,2796	-,180	-1,282	,260	,764
	2019	95	,552	,599	,2526	-,354	-,860	,367	,777
	2020	94	,565	,561	,2544	-,291	-1,014	,374	,790
	2021	94	,558	,577	,2627	-,329	-1,135	,335	,795
	2017-2021	95	,524	,574	,2520	-,279	-1,109	,308	,729

Fuente: elaboración propia

Tabla N.º 4.9 – Estadísticos descriptivos de las sociedades brasileñas (2017 – 2021)

Variable	Año	N.º	Media	Mediana	Desviación estándar	Asimetría	Curtosis	Cuartil Inferior	Cuartil Superior
ROA	2017	207	,050	,047	,0975	1,306	24,484	,014	,081
	2018	207	,086	,082	,0773	1,136	8,028	,053	,115
	2019	207	,082	,079	,0844	,668	12,297	,051	,111
	2020	207	,097	,086	,0830	1,931	9,643	,052	,125
	2021	206	,125	,110	,0984	1,495	6,869	,069	,158
	2017-2021	208	,088	,084	,0636	1,779	8,539	,056	,108
END	2017	200	,554	,578	,2048	-,443	-0,443	,422	,718
	2018	199	,555	,585	,2088	-,515	-0,330	,426	,716
	2019	197	,570	,601	,2091	-,415	-,255	,425	,724
	2020	197	,572	,604	,2047	-,482	0,106	,445	,712
	2021	199	,578	,594	,2052	-,542	-0,003	,443	,720
	2017-2021	203	,570	,606	,1983	-,589	-,113	,437	,717
INT.CAP	2017	207	,626	,663	,2081	-,570	-0,372	,488	,789
	2018	208	,620	,646	,2065	-0,556	-0,264	,506	,772
	2019	207	,639	,670	,1918	-0,652	-0,079	,521	,781
	2020	208	,614	,641	,1947	-,524	-0,234	,495	,750
	2021	208	,611	,653	,1992	-,422	-0,438	,480	,759
	2017-2021	208	,622	,643	,1904	-,559	-,142	,498	,763

Fuente: elaboración propia

Las empresas brasileñas presentan una media promedio del periodo estudiado en la variable rentabilidad del 8,8%, promedio que sigue una tendencia creciente a lo largo de los años analizados. Mismo comportamiento se observa en la variable endeudamiento, que a lo largo de los años va aumentando, situándose la media del promedio del periodo en un 57% (tabla N.º 4.9). Asimismo, la media de la intensidad de capital oscila ligeramente durante los años de estudio en torno al promedio del período que se sitúa en el 62,2%, indicando que las empresas brasileiras tienen bastantes activos no corrientes.

Tabla N.º 4.10 – Estadísticos descriptivos de las sociedades chilenas (2017 – 2021)

Variable	Año	N.º	Media	Mediana	Desviación estándar	Asimetría	Curtosis	Cuartil Inferior	Cuartil Superior
ROA	2017	136	,048	,044	,0898	6,320	63,078	,024	,065
	2018	135	,061	,062	,0584	-1,381	7,620	,040	,090
	2019	135	,058	,054	,0502	,165	5,063	,035	,082
	2020	136	,047	,050	,0703	-,465	6,167	,013	,086
	2021	136	,082	,067	,0956	3,529	27,721	,043	,110
	2017-2021	136	,061	,055	,0677	5,990	56,967	,034	,082
END	2017	135	,476	,498	,1864	-,359	-0,032	,377	,615
	2018	135	,481	,491	,1877	-,375	-0,057	,379	,613
	2019	135	,503	,522	,1966	-0,182	-0,022	,384	,640
	2020	134	,512	,537	,1945	-0,243	-0,040	,403	,648
	2021	134	,531	,548	,1769	-,358	0,119	,442	,640
	2017-2021	136	,503	,519	,1844	-,268	-,005	,406	,632
INT.CAP	2017	136	,682	,722	,2062	-,703	-,045	,552	,835
	2018	136	,688	,720	,2042	-,684	-,032	,554	,849
	2019	136	,697	,721	,1890	-,694	,297	,579	,843
	2020	136	,687	,719	,1866	-,654	,320	,557	,825
	2021	135	,655	,692	,1940	-,701	,431	,535	,796
	2017-2021	136	,682	,720	,1910	-,690	,129	,556	,838

Fuente: elaboración propia

Los resultados muestran que la rentabilidad en las empresas chilenas presenta una media promedio del periodo estudiado del 6,1%, aunque en los años 2017 y 2020 no alcanza una media del 5% (tabla N.º 4.10) y una mediana de endeudamiento de 51,9%, que a lo largo de los años va aumentando, indicando que estas empresas mantienen deudas relativamente elevadas. Además, se observa que la mediana de la intensidad de capital se ha mantenido durante los años alrededor del promedio del 72%, lo que señala que las empresas chilenas disponen de muchos activos no corrientes.

Tabla N.º 4.11 – Estadísticos descriptivos de las sociedades ecuatorianas (2017 – 2021)

Variable	Año	N.º	Media	Mediana	Desviación estándar	Asimetría	Curtosis	Cuartil Inferior	Cuartil Superior
ROA	2017	134	,040	,028	,0482	2,321	7,658	,010	,052
	2018	134	,066	,058	,0589	1,301	2,722	,028	,082
	2019	134	,063	,053	,0549	1,436	3,148	,027	,080
	2020	134	,035	,048	,1000	-2,311	15,009	,005	,081
	2021	134	,054	,055	,0890	-,157	3,929	,020	,096
	2017-2021	134	,051	,047	,0579	,559	2,328	,023	,078
END	2017	134	,568	,603	,2013	-,618	-0,265	,474	,706
	2018	134	,579	,627	,2157	-,721	-0,194	,449	,725
	2019	134	,578	,626	,2089	-0,777	-0,055	,466	,733
	2020	133	,576	,631	,2074	-0,707	-0,244	,439	,726
	2021	133	,581	,632	,2054	-,617	-0,380	,445	,731
	2017-2021	134	,576	,629	,2010	-,676	-,336	,460	,714
INT.CAP	2017	134	,483	,451	,2605	,330	-,702	,275	,658
	2018	134	,493	,458	,2707	,330	-,827	,271	,682
	2019	134	,522	,491	,2573	,301	-,729	,318	,689
	2020	134	,521	,497	,2509	,223	-,755	,338	,700
	2021	134	,510	,474	,2493	,292	-,675	,318	,686
	2017-2021	134	,506	,486	,2505	,287	-,760	,305	,690

Fuente: elaboración propia

Tabla N.º 4.12 – Estadísticos descriptivos de las sociedades españolas (2017 – 2021)

Variable	Año	N.º	Media	Mediana	Desviación estándar	Asimetría	Curtosis	Cuartil Inferior	Cuartil Superior
ROA	2017	106	,045	,034	,0849	,653	12,435	,012	,074
	2018	106	,057	,049	,1259	-,482	9,883	,024	,110
	2019	106	,060	,047	,0808	1,653	9,260	,021	,093
	2020	106	,029	,030	,0966	,260	6,576	-,005	,065
	2021	106	,052	,049	,0799	1,176	2,943	,008	,078
	2017-2021	106	,048	,040	,0710	2,097	11,835	,016	,069
END	2017	102	,587	,622	,1914	-,529	-0,078	,455	,718
	2018	104	,594	,609	,2089	-,306	-0,167	,456	,720
	2019	105	,615	,635	,1972	-0,386	-0,302	,485	,756
	2020	101	,621	,646	,1972	-0,365	-0,642	,453	,792
	2021	103	,629	,644	,1995	-,301	-0,592	,494	,768
	2017-2021	106	,617	,651	,1927	-,435	-,256	,507	,758
INT.CAP	2017	106	,550	,555	,2283	-,284	-,478	,385	,730
	2018	106	,548	,562	,2285	-,305	-,552	,378	,723
	2019	106	,580	,566	,2223	-,256	-,548	,428	,767
	2020	106	,564	,566	,2237	-,156	-,666	,396	,735
	2021	106	,564	,585	,2175	-,222	-,801	,395	,725
	2017-2021	106	,561	,560	,2091	-,208	-,479	,423	,720

Fuente: elaboración propia

En las empresas ecuatorianas su rentabilidad presenta una media promedio del periodo estudiado del 5,1% (tabla N.º 4.11), aunque más del 75% de las empresas ecuatorianas en todos los años analizados obtienen rentabilidades positivas y una mediana de endeudamiento de 62,9%, que ha aumentado entre los años 2017 a 2021, lo que indica que las deudas son muy elevadas. Además, se observa que la mediana de la intensidad de capital aumenta durante el periodo de estudio y presenta un promedio de 50,6%, lo que señala que las empresas ecuatorianas tienen divididos sus activos equitativamente.

Como se puede observar en la tabla N.º 4.12, las empresas españolas presentan una media promedio del periodo estudiado en la variable rentabilidad del 4,8%, destacar los valores obtenidos en el año 2020 en que la media de la rentabilidad que no alcanza el 3% y más del 25% de las empresas de la muestra obtienen rentabilidades negativas en el desarrollo de su actividad. En relación con el endeudamiento, alcanza una mediana el promedio de los años del 65,1%, a lo largo de los años la media va aumentando, indicando que dichas empresas mantienen deudas elevadas. Asimismo, la mediana de la intensidad de capital aumenta durante el periodo de estudio y arroja un promedio de 56%, lo que señala que más de la mitad de los activos de las empresas españolas son no corrientes.

La rentabilidad económica en las empresas peruanas presenta una media promedio del periodo estudiado del 7,9% (tabla N.º 4.13), aunque en los años 2017 y 2020 la media no alcanza el 6%, y la media de endeudamiento de este período es de 47,9%, que a lo largo de los años va aumentando, indicando que estas empresas cuentan con mayor cantidad de fondos propios. Además, se observa que la mediana promedio de la intensidad de capital es de 73,4%, lo que señala que las empresas peruanas disponen de muchos activos no corrientes.

Tabla N.º 4.13 – Estadísticos descriptivos de las sociedades peruanas (2017 – 2021)

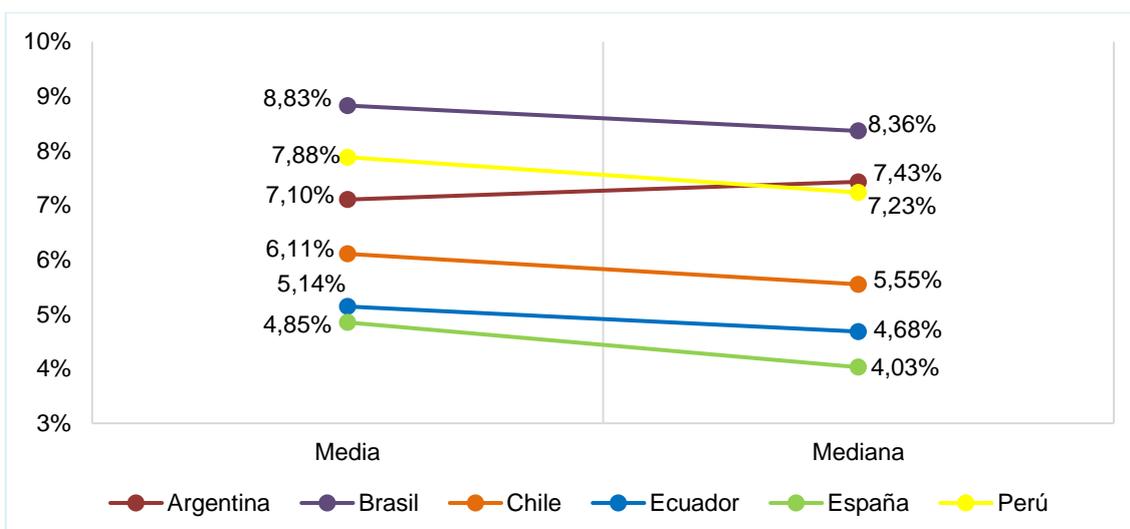
Variable	Año	N.º	Media	Mediana	Desviación estándar	Asimetría	Curtosis	Cuartil Inferior	Cuartil Superior
ROA	2017	91	,057	,049	,0696	,918	5,269	,017	,076
	2018	91	,097	,084	,1243	4,003	24,602	,038	,113
	2019	91	,078	,070	,0950	1,416	5,162	,024	,105
	2020	91	,050	,056	,1208	-2,839	18,347	,018	,093
	2021	91	,112	,094	,1087	1,168	3,620	,059	,152
	2017-2021	91	,079	,072	,0787	1,008	3,702	,034	,107
END	2017	91	,468	,465	,1843	,204	-0,353	,326	,578
	2018	91	,464	,445	,1948	,233	-0,440	,324	,605
	2019	91	,472	,478	,2036	0,105	-0,809	,307	,636
	2020	90	,487	,495	,2049	0,059	-0,791	,309	,652
	2021	89	,500	,492	,1864	-,054	-0,470	,355	,635
	2017-2021	91	,479	,473	,1806	,169	-,748	,311	,611
INT.CAP	2017	91	,669	,727	,2080	-1,150	,865	,549	,826
	2018	91	,667	,727	,2143	-,968	,402	,547	,830
	2019	91	,670	,735	,2018	-1,107	,539	,543	,816
	2020	91	,667	,728	,2019	-1,111	,664	,572	,816
	2021	91	,640	,706	,2028	-,864	,065	,520	,782
	2017-2021	91	,663	,734	,1971	-1,105	,644	,554	,805

Fuente: elaboración propia

Si se realiza un estudio comparativo de cada variable por país, se puede determinar que el promedio del período 2017-2021 de la **rentabilidad económica** es superior al 5% en todos ellos, excluyendo a España que presenta una media y mediana promedio inferior, 4,8% y 4%, respectivamente. Asimismo, destaca Brasil con una media promedio del 8,83% y Perú con 7,88%. El gráfico N.º 4.6 muestra la media y mediana promedio de la variable rentabilidad económica del periodo 2017-2021 por cada país objeto de estudio.

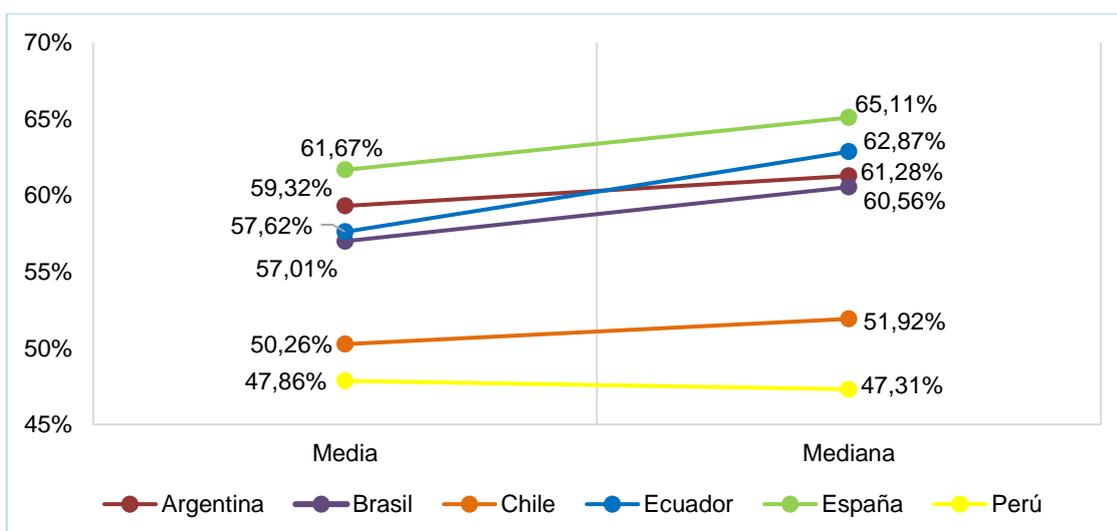
En cuanto, al comparativo de la variable de **endeudamiento** se evidencia que todos los países de estudio mantienen una media y mediana promedio por encima del 45%, lo que indica que sus deudas son muy elevadas. Asimismo, se destaca España con la mayor mediana promedio del 65,11% y Perú con la menor mediana promedio del 47,31%. El gráfico N.º 4.7 muestra la media y la mediana promedio de la variable endeudamiento del periodo 2017 - 2021 por cada país objeto de estudio.

Gráfico N.º 4.6 - Media y Mediana promedio de la variable rentabilidad económica (2017 – 2021)



Fuente: elaboración propia

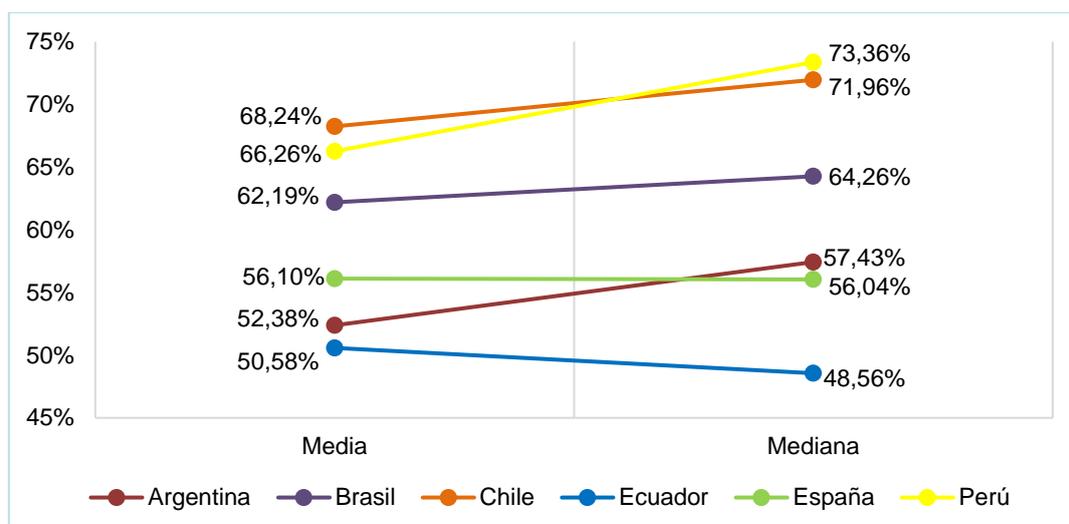
Gráfico N.º 4.7 - Media y Mediana promedio de la variable endeudamiento (2017 – 2021)



Fuente: elaboración propia

Por otra parte, la variable de **intensidad de capital** muestra que todos los países de estudio mantienen una media promedio por encima del 45%, lo que indica que mantienen más activos no corrientes que corrientes. Asimismo, se destaca Perú con la mayor mediana promedio del 73,36% y Ecuador con la menor mediana promedio del 48,56%. El gráfico N.º 4.8 muestra la media y la mediana promedio de la variable intensidad de capital del periodo 2017 - 2021 por cada país objeto de estudio.

Gráfico N.º 4.8 - Media y Mediana promedio de la variable intensidad de capital (2017 – 2021)



Fuente: elaboración propia

4.5. Análisis de la Varianza (ANOVA)

El análisis de la varianza, conocido como ANOVA, y de Kruskal-Wallis se realizó para comprobar si determinados factores empresariales tienen incidencia en la carga tributaria de las sociedades españolas y de los países miembros del MERCOSUR. En ese sentido, para las variables independientes cualitativas (país, sector y tamaño) se considera como variable dependiente el promedio del TIE. Mientras que, para las variables cuantitativas (rentabilidad económica, endeudamiento e intensidad de capital) se utiliza como variable dependiente la categoría de presión fiscal, clasificada como: muy reducida, reducida, elevada y muy elevada. Estas categorías de presión fiscal se han calculado a partir de la diferencia entre el promedio del TIE y el tipo impositivo nominal (TIN), tal y como se recoge en la tabla N.º 4.14.

Tabla N.º 4.14 -Categorías de presión fiscal según diferencia entre la TIE y el tipo nominal

<i>Categoría de presión fiscal</i>	Cuartil	Si (TIE - TIN) >
<i>Muy Reducida</i>	Q1	-0,050
<i>Reducida</i>	Q2	0,013
<i>Elevada</i>	Q3	0,084
<i>Muy Elevada</i>	Q4	0,605

Los resultados obtenidos del análisis ANOVA y Kruskal-Wallis sobre la muestra se recogen en la tabla N.º 4.15, donde se observa que el p-valor de las variables país, tamaño, rentabilidad, endeudamiento e intensidad de capital; es menor que 0,05, indicando que existen diferencias estadísticamente significativas entre la media de la variable dependiente y cada una de las variables independientes, con un nivel del 5% de significación y del 95,0% de confianza. Por otra parte, la variable sector es la única que presenta un p-valor mayor que 0,05 por lo que no existe una diferencia estadísticamente significativa entre la media de Promedio TIE 2017-2021 entre un nivel de sector (BvD) y otro. Por lo tanto, las variables país, tamaño, rentabilidad económica, endeudamiento e intensidad de capital tienen incidencia en la presión fiscal que soportan las empresas de la muestra.

Tabla N.º 4.15 – ANOVA y Kruskal-Wallis para las variables del estudio

Variable	Variable Dependiente	ANOVA		Kruskal-Wallis	
		Razón-F	Valor-P	Estadístico	Valor-P
País	Promedio TIE 2017-2021	34,93***	0,0000	167,40***	0,0000
Sector	Promedio TIE 2017-2021	1,26	0,2561	16,08*	0,06505
Tamaño	Promedio TIE 2017-2021	30,45***	0,0000	26,75***	2,31E-07
Rentabilidad	Categoría de presión fiscal	8,33***	0,0000	34,63***	1,45E-07
Endeudamiento	Categoría de presión fiscal	12,68***	0,0000	30,99***	8,54E-07
Intensidad de Capital	Categoría de presión fiscal	4,12***	0,0065	10,07**	0,01797

***significativo al 1%; **significativo al 5%; *significativo al 10%

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados de Statgraphics

Con el fin de identificar los subgrupos que presentan divergencias significativas respecto de su promedio para cada una de las variables consideradas se realiza la prueba de rangos múltiples. En las tablas N.º 4.16, 4.17, 4.18, 4.19, 4.20 y 4.21 se presentan los resultados obtenidos por el procedimiento de diferencia mínima significativa de Fisher (LSD), una para cada variable: país, sector; tamaño; rentabilidad; endeudamiento e intensidad de capital, respectivamente.

Tabla N.º 4.16– Prueba de rangos múltiples para la variable país

País	Casos	Media	Grupos Homogéneos
Brasil	208	0,231442	X
Chile	136	0,239706	X
España	106	0,245094	X
Perú	91	0,336264	X
Ecuador	134	0,349701	X
Argentina	95	0,368947	X

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados de Statgraphics

Los datos permiten identificar dos grupos homogéneos según la alineación de las X's en columnas, no existiendo diferencias estadísticamente significativas entre aquellos niveles que compartan una misma columna de X's. Esto corrobora el análisis descriptivo anteriormente realizado, donde se determinó que tanto Brasil, Chile y España presentan una media del promedio del TIE inferior al tipo nominal, mientras que Perú, Ecuador y Argentina mantienen una superior (tabla N.º 4.16). Por lo tanto, considerando la existencia de diferencias significativas, y atendiendo a los promedios del TIE de cada país, la variable país incide en la carga impositiva de las empresas.

Tabla N.º 4.17 – Prueba de rangos múltiples para la variable sector

Sector (BvD)	Casos	Media	Grupos Homogéneos
Fabricación de productos	141	0,271702	X
Actividades administrativas y servicios auxiliares.	76	0,273421	X
Industrias manufactureras y de suministro varios.	136	0,274118	X
Construcción	45	0,276444	XX
Agricultura, Horticultura y Ganadería	49	0,277551	XX
Transporte, Almacenamiento, Actividades artísticas y recreativas	57	0,287895	XX
Industria Metalúrgica, productos de cuero y químicos	121	0,289339	XX
Servicios Colectivos, Comunicaciones, Impresión y Publicación	37	0,291351	XX
Comercio al por mayor y menor	81	0,319383	X
Minería y extracción	27	0,324074	XX

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados de Statgraphics

Como se observa en la tabla N.º 4.17, existen dos grupos homogéneos según la alineación de las X's en columna, indicando que uno de los grupos conformado por seis sectores comparte las mismas características entre ellos mismos, pero también tienen similitudes con el otro grupo de tres sectores. Por lo tanto, y como indican los resultados de las pruebas realizadas, existe mucha similitud entre los sectores de actividad considerados. Se puede destacar, que el sector que mayor diferencia significativa presenta es el de Comercio al por mayor y menor en relación con los sectores de Actividades administrativas y servicios auxiliares, Fabricación de productos, e Industrias manufactureras y de suministro varios.

Tabla N.º 4.18– Prueba de rangos múltiples para la variable tamaño

Tamaño	Casos	Media	Grupos Homogéneos
Muy grande	659	0,274097	X
Grande y mediana	111	0,347748	X

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados de Statgraphics

La variable tamaño se ha reducido a dos categorías con la finalidad de obtener mejor resultados de la prueba Anova. Como se muestra en la tabla N.º 4.18, efectivamente, existe relación entre el tamaño de las empresas y el TIE soportado, concretamente una relación negativa, es decir, cuanto mayor es la empresa, menor es el TIE soportado. Estos resultados coinciden con el estudio de Fernández y Martínez (2016) para el caso de empresas mexicanas y son contrarios a los obtenidos por Gomes et al (2019) para el caso de Brasil. Esta vinculación se sustenta en la teoría del poder político, que sostiene que las grandes empresas invierten en realizar una adecuada planificación fiscal con la finalidad de obtener un mayor aprovechamiento de los incentivos vigentes.

Tabla N.º 4.19 – Prueba de rangos múltiples para la variable rentabilidad

Categoría de presión fiscal	Casos	Media	Grupos Homogéneos
Muy elevada	193	0,0547668	X
Muy reducida	193	0,057772	X
Reducida	192	0,0751042	X
Elevada	192	0,0860937	X

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados de Statgraphics

En el caso de la variable rentabilidad económica se observan dos grupos homogéneos (tabla N.º 4.19). El primero conformado por empresas que se engloban en las categorías de presión fiscal muy reducida y muy elevada que se corresponden con menores niveles de rentabilidad. Mientras que, el segundo grupo integra a entidades con presión fiscal reducida y elevada con rentabilidades superiores. Por lo que, no parece posible establecer una relación lineal entre la variable rentabilidad con la presión fiscal soportada.

Tabla N.º 4.20 – Prueba de rangos múltiples para la variable endeudamiento

Categoría de presión fiscal	Casos	Media	Grupos Homogéneos
Muy reducida	189	0,494656	X
Reducida	191	0,545079	X
Elevada	192	0,580104	XX
Muy elevada	192	0,609687	X

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados de Statgraphics

A la vista de los resultados que se recogen en la tabla N.º 4.20, la comparación de la media del endeudamiento en las distintas categorías de presión fiscal se muestra estadísticamente significativa. Esto implica que el endeudamiento medio de las empresas que soportan un TIE muy reducido presenta un comportamiento diferente al de las que soportan una presión fiscal efectiva muy elevado. Además, 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. Estos resultados son contrarios a la relación esperada, aunque coinciden con los obtenidos por Alarcón (2020) para empresas cotizadas de España y Brasil.

Tabla N.º 4.21– Prueba de rangos múltiples para la variable intensidad de capital

Categoría de presión fiscal	Casos	Media	Grupos Homogéneos
Muy elevada	193	0,558497	X
Elevada	192	0,582812	XX
Reducida	192	0,615365	XX
Muy reducida	193	0,630466	X

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados de Statgraphics

En cuanto a la variable de intensidad del capital resultan estadísticamente significativas las comparaciones entre las distintas categorías representativas de la presión fiscal, la cual se encuentra correlacionada con un mayor nivel de dicha intensidad de capital, como se observa en la tabla N.º 4.21. Atendiendo a los valores absolutos de las medias en cada grupo, se aprecia que las empresas con mayor proporción de activos no corrientes sobre el activo total son las que también soportan menor carga tributaria efectiva, tal y como se había supuesto en las hipótesis de partida del estudio.

5. CONCLUSIONES

El trabajo realizado se propuso como objetivo examinar las posibles diferencias en la presión fiscal soportada por las empresas de distintos países, comparando entidades españolas y del ámbito de MERCOSUR. Para ello, se utilizó la TIE como medida de presión fiscal, contemplándose el potencial efecto que pudieran tener variables como la localización nacional, el sector de actividad, el tamaño empresarial, la rentabilidad económica, el endeudamiento y la intensidad de capital. El estudio empírico se ha basado en una muestra de 770 sociedades de los países considerados con datos disponibles para el período 2017-2021, a los cuales se les ha aplicado técnicas estadísticas univariantes de comparación de promedios y de medianas.

En primer término, de los resultados del análisis se desprende que hay diferencias significativas entre países en lo que se refiere al TIE soportado por las empresas. En un segmento claramente diferenciado de países que presentan una mayor presión fiscal durante el período estudiado se encuentran Argentina, Ecuador y Perú, con unos promedios que vienen a superar el 33%. Por el contrario, en el rango inferior se sitúan Brasil, Chile y España, que en ningún caso llegan a alcanzar el 25% de TIE en términos medios.

Con respecto al sector de actividad de la empresa, no se aprecian diferencias estadísticamente significativas entre los promedios de TIE para cada rama de actividad. En todo caso, se observa que la presión fiscal elevada tiende a concentrarse en actividades extractivas y mineras. Los estadísticos descriptivos

también sugieren que determinadas actividades agrarias parecen verse favorecidas por medidas fiscales que conducen a tipos impositivos más moderados.

En cuanto al tamaño empresarial, de los resultados del Anova y del test de Kruskal-Wallis, se deduce que tiene un impacto significativo sobre el TIE soportado, de manera que, cuanto más grande es la entidad son también mayores las posibilidades de eludir la presión fiscal. Sin embargo, el análisis descriptivo desagregado por países solamente confirmaría esta influencia en los casos de Perú y de Ecuador.

Respecto de la rentabilidad económica, existen diferencias estadísticamente significativas tanto si se comparan las medias como si se comparan las medianas. No obstante, no parece posible establecer una relación lineal entre la variable rentabilidad con la presión fiscal soportada. La variable endeudamiento resulta estadísticamente significativa lo que ha de interpretarse en el sentido de que las sociedades con niveles elevados de endeudamiento son las que soportan mayor presión fiscal. Por último, la variable intensidad de capital también tiene efectos significativos sobre la presión fiscal de las empresas, de manera que cuanto mayor es la inversión en activos no corrientes menor carga fiscal soportan las entidades de la muestra.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alarcón Ferrua, K. S. (2020). Análisis exploratorio de la influencia de factores empresariales en la presión fiscal de las sociedades cotizadas. Trabajo Fin de Máster, UVaDoc, Universidad de Valladolid.

Delgado, F. J.; Fernández-Rodríguez, E.; Martínez-Arias, A. (2014). Effective tax rates in corporate taxation: A quantile regression for the EU. *Engineering Economics*, 25(5), 487-496.

Feeny, S.; Gillman, M.; Harris, M. (2006). Econometric accounting of the Australian corporate tax rates: A firm panel example. *Accounting Research*

Journal, 19(1), 64-73.

Fernández Rodríguez, E. (2004). Los factores condicionantes de la presión fiscal empresarial española a partir de la información contable. Especial mención a las decisiones financieras. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 33(120), 125-160.

Fernández Rodríguez, E; Martínez Arias, A. (2006). La relación Contabilidad-Fiscalidad a través de la aplicación práctica del Impuesto sobre Sociedades. *Revista española de financiación y contabilidad*, ISSN 0210-2412, Nº 130, 2006, pags. 621-644. 35. 10.1080/02102412.2006.10779593.

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

---- (2016). Determinantes de la presión fiscal en las empresas mexicanas durante 1992-2009. *Revista de Ciencias Sociales*, 22(2), 24-35.

Fonseca Díaz, A. R.; Fernández Rodríguez, E.; Martínez Arias, A. (2011). Factores condicionantes de la presión fiscal de las entidades de crédito españolas, ¿existen diferencias entre bancos y cajas de ahorros? *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 40(151), 491-516.

Gomes Cabello, O.; Gaio, L. E.; Watrin, Ch. (2019). Tax avoidance in management-owned firms: evidence from Brazil. *International Journal of Management Finance*, 15(4), 280-292.

Granados Bernal, A. P.; Atienza Montero, P. E.; Hierro, L. A. (2021). Determinantes de la presión fiscal de las empresas societarias españolas por el impuesto de sociedades durante la crisis económica (2008-2015). *Revista de Contabilidad*, 24 (2), 184-201.

Marín Serna, G. (2011). *Economía I*. Primera Edición. Proyecto UNICA "Universidad en el Campo" Universidad de Caldas - Unión Europea

<https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/productos/4775/economia-1.pdf>

Molina Llopis, R.; Barberá Martí, A. (2017). Determinantes de la tasa impositiva efectiva corporativa: Evidencia para empresas de la Eurozona entre 2004-2014. Harvard Deusto Business Research, 6(1), 69-82.

Monterrey Mayoral; J; Sánchez Segura, A. (2010). Diferencias en agresividad fiscal entre empresas familiares y no familiares. Revista Española de Financiación y Contabilidad, 39(145), 65-97.

OECD et al. (2023). Estadísticas tributarias en América Latina y el Caribe 2023. OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/5a7667d6-es>.

Organización Mundial de Comercio (2022). Examen de las políticas comerciales, Informe de la secretaría, Guyana. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s422_s.pdf

Peraire Saus, J. (2017). El tipo impositivo efectivo por Impuesto sobre Sociedades: Estudio comparativo entre países de la Unión Europea. Tesis doctoral, Universidad Católica de Valencia San Vicente Mártir.

Salamon, L.; Siegfried, J. (1977). Economic power and political influence: The impact of industry structure on public policy. American Political Science Review, 71, 1026-1043.

Serrano Orellana, K.M.; Chiriboga Ayala, M.C. (2019). Determinantes de la carga fiscal: Caso de las empresas ecuatorianas. INNOVA Research Journal, 4(3), 18-29.

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (2023). Cartilla de instrucciones Impuesto a la Renta de Tercera Categoría Ejercicio Gravable 2022. <https://renta.sunat.gob.pe/sites/default/files/inline-files/cartilla%20Instrucciones%20Empresa12.pdf>

Worldwide Corporate Tax Guide (2022). Guía mundial de impuestos corporativos. Ernst & Young Global Limited.

file:///C:/Users/marie/Downloads/ey-2022-wctg-web.pdf

Zimmerman, J. L. (1983). Taxes and firm size. *Journal of Accounting and Economics*, 5, 119-149.

Normativa

Decreto 862/2019, de 6 de diciembre, Apruébese reglamentación. Poder Ejecutivo Nacional (P.E.N.), de 9 de diciembre de 2019.

Decreto 624/1989, de 30 de marzo, por el cual se expide el estatuto tributario de los impuestos administrados por la dirección general de impuesto nacionales. Corte Suprema de Justicia, 1970, de 1 de marzo de 1990.

Decreto Supremo N° 179-2004-EF, Aprueban el Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta. Casa de Gobierno, de 8 de diciembre de 2004.

Decreto 150/2007, de 26 de abril, Impuesto a las rentas de las actividades económicas (IRAE). Ministerio de Economía y Finanzas, 26 de abril de 2007.

Instrucción Normativa RFB 1700/2017, de 14 de marzo, Dispone sobre la determinación y pago del impuesto a la renta y contribución social sobre la utilidad líquida de las personas jurídicas y regula el tratamiento fiscal de la Contribución al PIS/Pasep y Cofins frente a las modificaciones introducidas por la Ley N° 12.973, de 13 de mayo de 2014. Diario Oficial de la Federación, 1, de 16 de marzo de 2017.

Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (LIS). Boletín Oficial del Estado, 288, de 28 de noviembre de 2014.

Ley 20628/2019, de 6 de diciembre, del Impuesto a las Ganancias. Decreto Reglamentario, 862, de 9 de diciembre de 2019.

Ley 843 y decretos reglamentarios, texto ordenado y actualizado al 30 de abril

Ley N° 12.973/2014, de 13 de mayo, El Impuesto sobre la Renta de las Empresas - IRPJ, la Contribución Social sobre la Renta Neta - CSLL, la Contribución PIS/Pasep y la Contribución al Financiamiento de la Seguridad Social – Cofins. Diario Oficial de la Federación, 1, de 14 de mayo de 2014.

Ley 21.210/2020, de 24 de febrero, Ley sobre Impuesto a la Renta. Diario Oficial, de 24 de febrero de 2020.

Ley orgánica de régimen tributario interno – LORTI, Registro Oficial Suplemento 463 de 17 de noviembre de 2004.

Ley 6380/2019, de 01 de enero, de modernización y simplificación del sistema tributario nacional. Honorable Cámara de Diputados, de 10 de julio de 2019.

Ley de Impuesto sobre la renta, de 16 de febrero. Gaceta Oficial, 38.628, de 16 de febrero de 2007.

Medida Provisional 1.152/2022, de 28 de diciembre, Modifica la legislación del Impuesto a la Renta de las Empresas - IRPJ y de la Contribución Social sobre la Renta Neta - CSLL para prever normas de precios de transferencia. Diario Oficial de la Federación, 1, de 29 de diciembre de 2022.

Resolución General 5168/2022, de 14 de marzo, RESOG-2022-5168-E-AFIP-AFIP - Impuesto a las Ganancias. Ley N° 27.630. Régimen de retención de determinadas ganancias. Resolución General N° 830. Solicitudes de exclusión de la retención del impuesto. Norma complementaria. Administración federal de ingresos públicos, de 15 de marzo de 2022.

ANEXOS

Anexo N° 1 - Evolución del TIE por sector económico (2017-2021)							
País	N°	Promedio de TIE					
		2017	2018	2019	2020	2021	2017-2021
Argentina	95	32%	35%	39%	39%	39%	37%
Actividades administrativas y servicios auxiliares.	9	27%	32%	42%	34%	27%	31%
Agricultura, Horticultura y Ganadería	10	36%	22%	37%	30%	39%	32%
Comercio al por mayor y menor	5	34%	50%	47%	33%	30%	36%
Construcción	6	29%	23%	24%	44%	10%	29%
Fabricación de productos	14	28%	35%	39%	46%	38%	39%
Industria metalúrgica, productos de cuero y químicos	19	32%	36%	40%	38%	42%	39%
Industrias manufactureras y de suministro varios.	22	33%	34%	41%	46%	40%	38%
Minería y extracción	3		88%	36%	38%	79%	45%
Servicios Colectivos, Comunicaciones, impresión y publicación	5	33%	42%	32%	23%	58%	44%
Transporte, Almacenamiento, Actividades artísticas y recreativas	2	37%	50%	28%	31%	41%	40%
Brasil	208	24%	24%	25%	24%	20%	23%
Actividades administrativas y servicios auxiliares.	19	16%	27%	28%	26%	19%	23%
Agricultura, Horticultura y Ganadería	2	26%	35%	24%	19%	26%	26%
Comercio al por mayor y menor	12	28%	24%	26%	21%	17%	23%
Construcción	12	16%	18%	25%	26%	21%	23%
Fabricación de productos	41	22%	23%	20%	24%	16%	20%
Industria metalúrgica, productos de cuero y químicos	25	23%	20%	22%	25%	18%	21%
Industrias manufactureras y de suministro varios.	59	28%	23%	25%	22%	22%	24%
Minería y extracción	5	14%	10%	22%	4%	10%	11%
Servicios Colectivos, Comunicaciones, impresión y publicación	10	20%	20%	20%	21%	20%	20%
Transporte, Almacenamiento, Actividades artísticas y recreativas	23	28%	35%	32%	34%	29%	32%
Chile	136	22%	25%	25%	25%	23%	24%
Actividades administrativas y servicios auxiliares.	10	15%	25%	26%	28%	22%	26%
Agricultura, Horticultura y Ganadería	10	17%	22%	21%	20%	25%	21%
Comercio al por mayor y menor	15	21%	22%	26%	40%	23%	25%
Construcción	12	22%	22%	23%	23%	19%	22%
Fabricación de productos	24	22%	27%	26%	26%	23%	25%
Industria metalúrgica, productos de cuero y químicos	19	24%	30%	27%	22%	20%	23%
Industrias manufactureras y de suministro varios.	26	23%	26%	26%	20%	23%	24%
Minería y extracción	2	21%	29%	29%	28%	30%	28%
Servicios Colectivos, Comunicaciones, impresión y publicación	5	33%	29%	23%	34%	23%	26%
Transporte, Almacenamiento, Actividades artísticas y recreativas	13	27%	22%	16%	26%	29%	24%

Anexo N° 1 - Evolución del TIE por sector económico (2017-2021)							
País	N°	Promedio de TIE					
		2017	2018	2019	2020	2021	2017-2021
Ecuador	134	32%	35%	34%	37%	35%	35%
Actividades administrativas y servicios auxiliares.	6	28%	28%	39%	61%	31%	37%
Agricultura, Horticultura y Ganadería	19	28%	40%	35%	24%	30%	32%
Comercio al por mayor y menor	42	36%	37%	33%	38%	38%	37%
Construcción	2	59%	63%	24%	30%	52%	42%
Fabricación de productos	27	34%	32%	36%	37%	34%	35%
Industria metalúrgica, productos de cuero y químicos	27	28%	37%	36%	40%	35%	35%
Minería y extracción	1	21%	26%	32%	27%	27%	27%
Servicios Colectivos, Comunicaciones, impresión y publicación	4	42%	31%	25%	26%	28%	33%
Transporte, Almacenamiento, Actividades artísticas y recreativas	6	31%	30%	25%	24%	29%	28%
España	106	22%	27%	23%	25%	24%	24%
Actividades administrativas y servicios auxiliares.	25	25%	30%	24%	30%	22%	25%
Agricultura, Horticultura y Ganadería	1	17%	9%	22%		27%	19%
Comercio al por mayor y menor	3	16%	23%	17%	28%	39%	20%
Construcción	9	27%	26%	21%	31%	37%	32%
Fabricación de productos	19	21%	26%	25%	24%	21%	22%
Industria metalúrgica, productos de cuero y químicos	16	19%	19%	19%	21%	17%	18%
Industrias manufactureras y de suministro varios.	10	19%	30%	30%	24%	30%	27%
Minería y extracción	3	22%	34%	22%	29%	32%	30%
Servicios Colectivos, Comunicaciones, impresión y publicación	10	23%	35%	22%	25%	22%	29%
Transporte, Almacenamiento, Actividades artísticas y recreativas	10	25%	29%	23%	24%	23%	26%
Perú	91	32%	34%	32%	36%	34%	34%
Actividades administrativas y servicios auxiliares.	7	35%	36%	37%	41%	33%	36%
Agricultura, Horticultura y Ganadería	7	22%	20%	18%	21%	26%	20%
Comercio al por mayor y menor	4	31%	43%	33%	52%	48%	40%
Construcción	4	32%	44%	31%	40%	34%	40%
Fabricación de productos	16	31%	28%	32%	36%	31%	31%
Industria metalúrgica, productos de cuero y químicos	15	32%	32%	34%	42%	36%	37%
Industrias manufactureras y de suministro varios.	19	32%	30%	32%	31%	30%	31%
Minería y extracción	13	33%	44%	37%	40%	44%	39%
Servicios Colectivos, Comunicaciones, impresión y publicación	3	41%	45%	26%		35%	34%
Transporte, Almacenamiento, Actividades artísticas y recreativas	3	32%	28%	35%		17%	30%

Anexo N° 2 - Evolución del TIE por tamaño empresarial (2017-2021)							
País	N°	Promedio de TIE					
		2017	2018	2019	2020	2021	2017-2021
Argentina	95	32%	35%	39%	39%	39%	37%
Empresa grande	13	28%	40%	37%	34%	28%	35%
Empresa mediana	1	35%	28%		49%	24%	34%
Empresa muy grande	81	32%	34%	39%	40%	41%	37%
Brasil	208	24%	24%	25%	24%	20%	23%
Empresa grande	6	32%	9%	13%	17%	13%	17%
Empresa muy grande	202	24%	24%	25%	24%	20%	23%
Chile	136	22%	25%	25%	25%	23%	24%
Empresa grande	6	18%	17%	22%	20%	20%	19%
Empresa muy grande	130	22%	25%	25%	25%	23%	24%
Ecuador	134	32%	35%	34%	37%	35%	35%
Empresa grande	74	34%	37%	34%	39%	38%	37%
Empresa mediana	8	46%	37%	42%	45%	40%	42%
Empresa muy grande	52	28%	33%	33%	29%	28%	32%
España	106	22%	27%	23%	25%	24%	24%
Empresa muy grande	106	22%	27%	23%	25%	24%	24%
Perú	91	32%	34%	32%	36%	34%	34%
Empresa grande	3	39%	39%	32%	34%	40%	37%
Empresa muy grande	88	32%	34%	32%	36%	34%	34%