



CIAT

Estimación de la Carga Tributaria Efectiva sobre la Inversión en América Latina

Miguel Pecho Trigueros
Luis A. Peragón Lorenzo

Estimación de la Carga Tributaria Efectiva sobre la Inversión en América Latina

©2014, Derechos reservados



Centro Interamericano de Administraciones Tributarias - CIAT

Avenida Ramón Arias

Ciudad de Panamá, Panamá.

Apartado: 0834-02129

Teléfono (+507) 2652766 / 3072428 / 2231044

Fax+507 2644926

Sitio Web: www.ciat.org

ISBN 978-9962-647-78-2

Todos los derechos reservados. No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor.

TABLA DE CONTENIDO

1. Sección Primera: Aspectos Generales del Estudio	11
1.1. Introducción	11
1.2. La Necesidad de un Estudio sobre la Imposición Societaria en América Latina	15
1.3. Estructura del Estudio	16
1.4. La Inversión y el Ahorro en América Latina	19
1.4.1. Introducción	19
1.4.2. La Evolución de los Niveles de Inversión en los Países de América Latina	19
1.4.3. Evolución de las Fuentes de Financiación de la Inversión en los Países de América Latina: Composición del Ahorro	21
1.5. Aspectos Generales de los Impuestos sobre la Renta de las Personas Jurídicas	24
1.5.1. Principios Generales del Diseño de los Impuestos sobre las Sociedades	25
1.5.2. Justificación del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas	31
1.5.3. Razones para Someter a Gravamen a las Rentas Empresariales	35
1.5.4. Análisis de los Principales Modelos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas .	40
1.5.5. Bases Imponibles Alternativas al IRPJ Tradicional	45
1.6. Diferentes Enfoques para Medir la Carga Tributaria de las Empresas	52
1.6.1. Introducción	52
2. Sección Segunda: Estimadores Retrospectivos de la Carga Tributaria Efectiva de las Empresas	55
2.1. Los Tipos Impositivos Nominales del Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas	55
2.1.1. La Estructura de los Tipos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas en América Latina	55
2.2. Los Denominados Impuestos Heterodoxos	59
2.2.1. El Impuesto a los Activos Empresariales	60
2.2.2. Efectos de este tipo de Impuestos	62
2.3. Análisis de los Datos de Recaudación del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas en América Latina	62
2.3.1. Análisis de los Principales Indicadores Retrospectivos de la Carga Tributaria de las Empresas	64
2.3.2. Participación del IRPJ estricto sobre el Total de los Impuestos que Afectan a las Empresas	65
2.3.3. Indicador de la Participación del Impuesto sobre la Renta de las Empresas en el Total de Ingresos Tributarios	66
2.3.4. Indicador de la Participación del Impuesto sobre la Renta de las Empresas en el PIB	69
2.3.5. Participación del Impuesto sobre la Renta de las Empresas en el PIB	70
2.3.6. La Relación entre las Bases Imponibles y el PIB y los Efectos del Ciclo Económico	72
2.3.7. Las Revisiones de las Estimaciones del Producto Interior Bruto	74
2.4. Otros Indicadores Retrospectivos de la Carga Tributaria de las Empresas	74
2.4.1. Introducción	74

2.4.2.	Análisis de los Indicadores Retrospectivos Enfocado en la Tributación de las Empresas	76
2.4.3.	Dos Marcos de Referencia para la Evaluación de la Carga Tributaria de las Empresas	77
2.4.4.	Los Tipos Impositivos Medios Implícitos	78
2.4.5.	Los Tipos Medios Implícitos de las Empresas en América Latina	83
2.4.6.	Indicadores Retrospectivos Micro de la Carga Tributaria de las Empresas en América Latina	85
3.	Sección Tercera: Estimadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva de las Empresas.....	86
3.1.	Introducción.....	86
3.1.1.	Metodología Utilizada para la Estimación de los Indicadores Prospectivos	87
3.1.2.	Análisis de la Fiscalidad de una Inversión Hipotética	88
3.1.3.	Concepto del Coste del Capital y del Tipo Impositivo Marginal Efectivo	89
3.1.4.	Concepto del Tipo Impositivo Medio Efectivo	90
3.1.5.	Hipótesis y Supuestos Utilizados para el Análisis	91
3.1.6.	Carga Tributaria Efectiva de las Inversiones Internas	92
3.1.7.	Estimación de los Indicadores de la Carga Tributaria Efectiva de las Empresas en América Latina	92
3.1.8.	Análisis Previo de la Base Imponible del IRPJ en los Países de América Latina	93
3.1.9.	Valores Promedio del Coste del Capital, los EMTR y los EATR en los países de América Latina	96
3.1.10.	Análisis de las Diferencias de los Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en los Países de América Latina	101
3.1.11.	Rango de Variación del Coste del Capital y de los EATR entre los países de América Latina	101
3.1.12.	Clasificación de los Países de América Latina en función de los Valores de los Indicadores de la Carga Tributaria Efectiva	103
3.1.13.	Comentarios Finales sobre el Análisis de la Fiscalidad de las Inversiones Internas en los Países de América Latina	112
3.2.	Análisis de Sensibilidad: Contraste de los Supuestos del Modelo	113
3.2.1.	Modificaciones en el Tipo de Interés	115
3.2.2.	Modificaciones en la Tasa de Inflación.....	115
3.2.3.	Modificaciones en la Tasa de Rentabilidad de la Inversión.....	115
3.2.4.	Impacto del Análisis de Sensibilidad sobre la Posición Relativa de los Países de América Latina	117
3.3.	Conclusiones Finales del Estudio	121
3.4.	Limitaciones del Análisis de los Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva de las Empresas	123
3.4.1.	La Robustez de los Supuestos Subyacentes	124
3.4.2.	Limitaciones de los datos	127
4.	Anexos.....	133

4.1.	Anexo 1: Desglose de la Recaudación de los Impuestos que gravan la Actividad Económica de las Empresas en América Latina.....	133
4.2.	Anexo 2: Análisis de la Normativa del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas en los Países de América Latina	136
4.2.1.	Argentina.....	136
4.2.2.	Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva de la Empresas en Argentina.....	138
4.2.3.	Bolivia	139
4.2.4.	Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Bolivia	142
4.2.5.	Brasil.....	142
4.2.6.	Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Brasil.....	144
4.2.7.	Chile.....	145
4.2.8.	Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Chile	147
4.2.9.	Colombia	147
4.2.10.	Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Colombia	150
4.2.11.	Costa Rica.....	151
4.2.12.	Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Costa Rica.....	153
4.2.13.	República Dominicana	153
4.2.14.	Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en la República Dominicana...	156
4.2.15.	Ecuador	156
4.2.16.	Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Ecuador	159
4.2.17.	El Salvador.....	160
4.2.18.	Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en El Salvador	162
4.2.19.	Guatemala.....	162
4.2.20.	Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Guatemala	165
4.2.21.	Honduras.....	165
4.2.22.	Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Honduras	167
4.2.23.	Méjico	168
4.2.24.	Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Méjico	170
4.2.25.	Nicaragua	170
4.2.26.	Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Nicaragua	172
4.2.27.	Panamá	172
4.2.28.	Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Panamá	174
4.2.29.	Paraguay	174
4.2.30.	Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Paraguay	176
4.2.31.	Perú.....	177
4.2.32.	Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Perú.....	179
4.2.33.	Uruguay.....	179
4.2.34.	Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Uruguay	182

4.2.35.	Venezuela	182
4.2.36.	Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Venezuela	185
4.3.	Anexo 3: Resumen de la Metodología y Estimación de los Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva de las Empresas	186
4.4.	Anexo 4: Descripción de las Hipótesis del Modelo y de los Parámetros Tributarios Principales..	195

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Efectos del IRPJ sobre una inversión – en \$ USA	41
Tabla 2: América Latina: Tipos Nominales Máximos del IRPJ – 2000-2012 – en %	57
Tabla 3: América Latina: Participación del IRPJ estricto sobre el Total de Impuestos que afectan a las Empresas – 2000-2012 – en %.....	65
Tabla 4: América Latina: Participación del IRPJ estricto en el Total de Ingresos Tributarios – 2000-2012 – en %	67
Tabla 5: América Latina: Participación del ISR Ampliado en el Total de Ingresos Tributarios – 2000-2012 – en %.....	68
Tabla 6: América Latina: Participación del IRPJ estricto en el PIB – 2000-2012 – en %	71
Tabla 7: América Latina: Participación del IRPJ ampliado en el PIB – 2000-2012 – en %.....	72
Tabla 8: América Latina: Participación del ISR Ampliado en el Excedente de Explotación – 2000-2010 – en %	84
Tabla 9: América Latina: Valor Neto Actual de las Amortizaciones en el año 2013	94
Tabla 10: América Latina: Ahorro Fiscal de las Empresas por la Amortización de sus Activos en el año 2013	95
Tabla 11: América Latina: Coste del Capital y Tipo Impositivo Marginal Efectivo (EMTR) en 2013:	98
Tabla 12: América Latina: Tipo Impositivo Medio Efectivo (EATR) en 2013:.....	100
Tabla 13: América Latina: Rango de Variación del Coste del Capital en 2013:	102
Tabla 14: América Latina: Rango de Variación del Tipo Impositivo Medio Efectivo en 2013:	103
Tabla 15: América Latina: Coste del Capital y Tipo Impositivo Marginal Efectivo (EMTR) por País en 2013:	105
Tabla 16: América Latina: Tipo Impositivo Medio Efectivo por País en 2013:	110
Tabla 17: América Latina: Coste del Capital en 2013:	114
Tabla 18: América Latina: Tipos Impositivos Medios Efectivos (EATR) en 2013:	115
Tabla 19: América Latina: Clasificación de los Países por el valor medio de su Coste del Capital en 2013: ..	118
Tabla 20: América Latina: Clasificación de los Países por el valor medio de su EATR en 2013:	119
Tabla 21: América Latina: Desglose de la Recaudación de los Impuestos que gravan la Actividad Económica de la Empresas.....	133
Tabla 22: Argentina – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013	137
Tabla 23: Argentina - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %	138
Tabla 24: Argentina: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013.....	138
Tabla 25: Bolivia – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013.....	140
Tabla 26: Bolivia - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %.....	141
Tabla 27: Bolivia: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013.....	142
Tabla 28: Brasil – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013	143
Tabla 29: Brasil - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos -2000-2013 – en %	144
Tabla 30: Brasil: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013.....	144
Tabla 31: Chile – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013	146
Tabla 32: Chile - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %	147
Tabla 33: Chile: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013	147
Tabla 34: Colombia – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013	148
Tabla 35: Colombia - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %	150
Tabla 36: Colombia: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013	150
Tabla 37: Costa Rica – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013	152
Tabla 38: Costa Rica - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %.....	153
Tabla 39: Costa Rica: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013.....	153
Tabla 40: República Dominicana – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013.....	154
Tabla 41: República Dominicana - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en % ...	155
Tabla 42: República Dominicana: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013	156
Tabla 43: Ecuador – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013	157
Tabla 44: Ecuador - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %	158

Tabla 45: Ecuador - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos aplicables a las Utilidades Retenidas - 2000-2013 – en %	159
Tabla 46: Ecuador: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013	159
Tabla 47: El Salvador – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013	161
Tabla 48: El Salvador - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %	162
Tabla 49: El Salvador: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013	162
Tabla 50: Guatemala – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013	163
Tabla 51: Guatemala - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos -2000-2013 – en %	164
Tabla 52: Guatemala: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013	165
Tabla 53: Honduras – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013	166
Tabla 54: Honduras - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos -2000-2013 – en %	167
Tabla 55: Honduras: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013	167
Tabla 56: Méjico – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013	168
Tabla 57: Méjico - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %	169
Tabla 58: Méjico: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013	170
Tabla 59: Nicaragua – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013	171
Tabla 60: Nicaragua - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %	171
Tabla 61: Nicaragua: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013	172
Tabla 62: Panamá – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013	173
Tabla 63: Panamá - Tipos Impositivos Nominales Efectivos -2000-2013 – en %	174
Tabla 64: Panamá: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013	174
Tabla 65: Paraguay – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013	175
Tabla 66: Paraguay - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %	176
Tabla 67: Paraguay: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013	176
Tabla 68: Perú – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013	177
Tabla 69: Perú - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %	179
Tabla 70: Perú: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013	179
Tabla 71: Uruguay – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013	181
Tabla 72: Uruguay - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %	182
Tabla 73: Uruguay: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013	182
Tabla 74: Venezuela – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013	184
Tabla 75: Venezuela - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %	184
Tabla 76: Venezuela: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013	185

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: América Latina: Formación Bruta de Capital Fijo por Subregiones – 2000-2010 - en dólares constantes del 2005, como % del PIB.....	20
Gráfico 2: América Latina: EATR en el año 2013	116

ABREVIATURAS

ACE	Allowance for Corporate Equity
BID/IADB	Banco Interamericano de Desarrollo – Inter American Development Bank
CAPTAC-DR/FMI	Centro Regional de Asistencia Técnica de Centroamérica, Panamá y República Dominicana
CBIT	<i>Comprehensive Business Income Tax</i>
CDI/DTT	Convenios de Doble Imposición – Double Taxation Treaties
CEPAL/ECLAC	Comisión Económica para América Latina y Caribe – Economic Comisión for Latin America and the Caribbean
CIAT	Centro Inter Americano de Administraciones Tributarias – Inter American Centre of Tax Administrations
CODELCO	Corporación Nacional del Cobre - Chile
CSLL	Contribución Social sobre el Beneficio Neto - Brasil
DGI	Dirección General de Ingresos – Panamá
DGII	Dirección General de Impuestos Internos - República Dominicana
EATR	Effective Average Tax Rate – Tipo Impositivo Medio Efectivo
EMTR	Effective Marginal Tax Rate – Tipo Impositivo Marginal Efectivo
ETN/MNC	Empresas Transnacionales – Multinational Companies
Eurostat	Agencia Estadística Europea
FBC	Formación Bruta de Capital Fijo – Gross Capital Fomation
FMI/IMF	Fondo Monetario Internacional – International Monetary Fund
GIZ	Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
I+D/R&D	Investigación y Desarrollo – Research & Development
IED/FDI	Inversión Extranjera Directa – Foreign Direct Investment
IEMA	Impuesto sobre Empresas Mercantiles y Agropecuarias – Guatemala
IETAAP	Impuesto de Solidaridad Extraordinaria y Temporal de Apoyo a los Acuerdos de Paz – Guatemala
IETU	Impuesto Empresarial a Tasa Única - Méjico
IFS	Institute for Fiscal Studies - UK
IGMP	Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta - Argentina
IMABA	Impuesto a los Activos bancarios - Uruguay
IMAGRO	Impuesto a la Renta Agropecuaria - Paraguay
IMEBA	Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios - Uruguay
IMPAC	Impuesto al Activo - Méjico
IRACIS	Impuesto a la Renta Comercial, Industrial o de Servicios - Paraguay
IRAE	Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas – Uruguay
IRIC	Impuesto a la Renta de Industria y Comercio - Uruguay
IRPJ/CIT	Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas – Corporate Income Tax
ISET	Impuesto de Solidaridad, Extraordinaria y Temporal - Guatemala
ISR	Impuesto sobre la Renta
ITAN	Impuesto Transitorio a los Activos Netos - Perú
ITC	International Tax Compact
IVA/VAT	Impuesto sobre el Valor Añadido – Value Added Tax
JCP	Juros sobre o Capital Próprio - Brasil
NEC/CEN	Neutralidad en la Exportación de Capital – Capital Export Neutrality
NIC/CIN	Neutralidad en la Importación de Capital – Capital Import Neutrality
OCDE/OECD	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OMC/WTO	Organización Mundial del Comercio – World Trade Organization
p.p	Puntos Porcentuales

PFE	Presión Fiscal Equivalente
PIB/GDP	Producto Interior Bruto – Gross Domestic Product
PYME/SME	Pequeña y Mediana Empresa – Small & Medium Companies
SENIAT	Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria – Venezuela
SET	Subsecretaría de Estado de Tributación - Paraguay
SRI	Servicio de Rentas Internas - Ecuador
UT	Unidad Tributaria

1. Sección Primera: Aspectos Generales del Estudio

1.1. Introducción

Los análisis sobre la evolución de los impuestos que gravan la renta de las empresas constituye una materia de amplia tradición en la literatura y los resultados de dichos estudios han recibido una gran atención de todas las partes interesadas. La mayor parte de estos estudios han sido llevados a cabo, fundamentalmente, en el ámbito de las economías desarrolladas, con los siguientes resultados (en opinión del FMI¹):

- Los tipos impositivos nominales de los impuestos sobre la renta de las sociedades se han visto reducidos en el tiempo.
- A su vez, se observa una ampliación paulatina de las bases imponibles de estos impuestos, que corre en paralelo con la reducción de los tipos.
- Los tipos impositivos efectivos también han disminuido, de forma especial para aquellas inversiones con altas tasas de retorno.
- Los ingresos tributarios de los impuestos han permanecido estables, tanto en relación al PIB, como en el total de la recaudación tributaria.

Por el contrario, en el ámbito de las economías en desarrollo, el interés por este tipo de análisis no ha seguido la misma pauta y, pese a algunos intentos llevados a cabo por organizaciones internacionales como el FMI, hoy en día, continúa siendo difícil obtener evidencias empíricas robustas acerca de la evolución de la tributación de las empresas en este tipo de economías. Este estudio, pretende rellenar un hueco en esta materia, intentando llevar a cabo un análisis de la evolución de la tributación de las empresas en la región de América Latina, pues, como sostiene el FMI, más allá de importancia intrínseca de estas economías y de su creciente presencia en la economía global, *“su comportamiento en esta materia puede ser diferente del observado por las economías avanzadas”*, como consecuencia de las siguientes razones:

- El tamaño del mercado típico de las economías en desarrollo es menor. Este mercado se enfrenta a una oferta más elástica del capital internacional, de forma que las presiones que sufren los países que forman parte de la región para reducir sus tipos impositivos probablemente sean mayores (Bucovetsky², 1991).
- La capacidad de gestión de las Administraciones tributarias de las economías en desarrollo tiende a estar más limitada, por lo que las actividades de planificación fiscal agresiva llevadas a cabo por las empresas puede llegar a producir una merma importante de los ingresos tributarios.
- La propia estructura económica de los países, con una amplia proporción de pequeños productores que llevan a cabo sus actividades fuera del sector formal de la economía, o que son declarados oficialmente exentos por las propias

¹ S.M. Ali Abbas and Alexander Klemm, with Sukhmani Bedi and Junhyung Park. A partial race to the Bottom: Corporate Tax Development in Emerging and Developing Economies. IMF Working Paper – FAD January 2012

² Bucovetsky, S., 1991, “Asymmetric Tax Competition,” Journal of Urban Economics Vol. 30, pp. 167– 181.

Administraciones tributarias en base al tamaño de su actividad, puede conducir a la aparición de una gran dependencia de las autoridades tributarias en una pequeña proporción de grandes empresas. De manera más general, el IRPJ conforma una gran proporción del total de ingresos tributarios.

- También puede ocurrir que este tipo de economías haga un uso excesivo de regímenes tributarios especiales, en un intento de atraer a los inversores extranjeros.

De esta manera, el objetivo del Estudio consiste en intentar ofrecer algún tipo de respuesta a algunas de las cuestiones anteriores, pues:

- Sin duda, existe una amplia variación en el tamaño de las economías incluidas en el Estudio, por lo que el tamaño de sus mercados también varía enormemente y, como se verá, los países de América Latina, en cierta medida, también se han visto involucrados en la denominada carrera hacia el fondo en materia de disminución de sus tipos impositivos en los impuestos sobre la renta de las sociedades.
- Los recientes estudios del CIAT y del BID, proporcionan importante evidencia empírica sobre las fortalezas y las debilidades de las Administraciones tributarias de los países de la región en aspectos relacionados con la cumplimentación tributaria y muestran que los asuntos tributarios internacionales constituyen una restricción importante frente a las presiones ejercidas por la planificación fiscal agresiva.
- La mayor parte de los análisis llevados a cabo en América Latina muestran la importancia de la denominada economía informal, aspecto este que, sin duda, impone determinados límites a la recaudación tributaria de los países.
- Posteriormente se verá como en la región de América Latina proliferan determinados regímenes tributarios especiales, que intentan mejorar el conjunto de determinantes para hacer más atractiva la entrada de la IED a la región.

Una prueba adicional, que confirma alguna de las aseveraciones anteriores en relación con la evolución de los impuestos que gravan la renta de las sociedades en el ámbito de los países de América Latina, es la llevada a cabo por el BID en su reciente publicación de 2013³.

En el ámbito de la fiscalidad de las empresas, el aumento de la recaudación del Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas, constituye uno de los rasgos recientes más trascendentales de la tributación en América Latina. Como sostiene el BID (2013)⁴, *“aunque los tipos impositivos de este gravamen han tendido a disminuir, al igual que en todo el mundo, las personas jurídicas y las sociedades latinoamericanas están pagando (en la actualidad) más impuestos a la renta que nunca”*. Ahora bien, estos buenos resultados en términos de suficiencia impositiva parecen venir acompañados por una *“falta de equidad horizontal en el tributo”*. Esta falta de equidad parece deberse a dos aspectos

³ Recaudar no basta. Los Impuestos como Instrumento de Desarrollo. Editores: Ana Corbacho, Vicente Fretes Cibils y Eduardo Lora. Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Washington, USA 2013.

⁴ Ver ³

fundamentales: *“la proliferación de incentivos (tributarios) y la falta de buenos sistemas de tributación internacional”*. Determinados aspectos relacionados con *“la competencia entre los países por captar la inversión extranjera y la influencia de determinados grupos de presión”*, han podido ser la causa de la proliferación de incentivos tributarios, los cuales producen un sensible estrechamiento de las bases imponibles del tributo. Asimismo, pese a los avances logrados por las Administraciones tributarias de los países en el ámbito de la gestión tributaria, la región de América Latina⁵, muestra aún un cierto retardo en la adopción de normas y procedimientos de gestión que permitan desarrollar nuevas modalidades de tributación en el ámbito internacional.

Los datos ponen de relieve que la carga tributaria de las empresas en América Latina se ha visto incrementada en los últimos años como consecuencia del buen comportamiento de las economías de la zona, por lo que, en la actualidad, dicha carga no difiere mucho de la observada en otras economías de parecido nivel de renta. Asimismo, parece observarse un idéntico comportamiento en las tendencias de la recaudación del IRPJ, pues dichos aumentos se han producido en paralelo con una reducción de los tipos impositivos aplicables al beneficio de las empresas.

El propio BID (2013), afirma que la tendencia en la reducción de los tipos impositivos *“no implica necesariamente que se haya producido una carrera hacia el cero de los tipos impositivos nominales”*, pues, como tendremos oportunidad de señalar más tarde, *“el tipo impositivo nominal del IRPJ constituye, apenas, uno de los múltiples factores que son tenidos en cuenta, tanto por las empresas a la hora de tomar sus decisiones de inversión, como por parte de los gobiernos necesitados de recursos tributarios”*. De esta manera, los dos factores anteriores estarían imponiendo un freno a esa *“supuesta carrera al cero”* y *“desviándola hacia otros ámbitos distintos del de la reducción de los tipos impositivos nominales”*, mediante *“una utilización más intensiva de los incentivos tributarios y de los regímenes fiscales especiales para atraer nuevas inversiones, en particular, sobre aquellas actividades que son más móviles internacionalmente”*. Como corolario de lo anterior, *“se puede concluir que la carrera al cero no (parece) estar en las tasas nominales, sino en las efectivas (impuesto pagado/base imponible) y es causada por la proliferación de incentivos fiscales”*.

Los gobiernos de los países de América Latina, a lo largo del tiempo, han venido haciendo uso de los incentivos tributarios a las empresas con gran alegría, en base a argumentos muy diversos, con objeto de favorecer la inversión y el desarrollo económico de sus países. Estos incentivos tributarios *“conforman, apenas, sólo una parte del gasto tributario de los impuestos a la renta empresarial, que incluye además toda la recaudación sacrificada por cuenta de moratorias fiscales, esquemas de amortización acelerada, tasas reducidas del impuesto sobre las utilidades devengadas, o las utilidades reinvertidas y créditos tributarios a la inversión”*. Posteriormente, se muestran algunos datos sobre la importancia de los gastos tributarios, en base a las investigaciones llevadas a cabo por el CIAT en la región. Igualmente, conviene señalar que la erosión de la base imponible del

⁵ “The State of Tax Administration in Latin America: 2006-2010”. Washington, D.C: BID, CIAT y CAPTAC-DR/FMI. 2012.

IRPJ producida por los incentivos, ha llevado a soluciones heterodoxas, muy discutibles, como la fijación de umbrales de renta “presuntiva”, calculados como porcentajes de los activos empresariales o la cifra de ventas de las empresas, con el objetivo de asegurar un pago mínimo del impuesto⁶.

Pese a que, como sostiene el BID, *“los países de América Latina y el Caribe han adoptado con entusiasmo las políticas de liberalización del comercio internacional y de los movimientos de capitales, este proceso no ha tenido su correlato en el ámbito de la tributación internacional”*. La definición de la base tributaria aplicada a las operaciones transfronterizas es una pieza fundamental para adecuar la tributación internacional a las nuevas realidades del comercio y de las inversiones internacionales.

En este sentido, como muy bien señala el BID, la distinción entre los países que utilizan el sistema de tributación sobre la renta mundial y los que utilizan el sistema territorial, es *“hoy día es más aparente que real”* y pese a que los países de la región de América Latina y el Caribe hayan podido seguir *“ciertos patrones regionales”*⁷, lo cierto es que se observa en la región una tendencia hacia la adopción del sistema de renta mundial, como consecuencia del mayor grado de integración de estos países en un ámbito global⁸.

Un aspecto específico de gran parte de las economías de América Latina, como señala el BID, es su amplia dependencia de la exportación de materias primas, en el caso de América del Sur, y del turismo en el Caribe. Esta fuerte dependencia requiere de *“una adecuada tributación de las principales fuentes de ingresos externos”*, en base a objetivos de *“suficiencia, equidad horizontal del sistema tributario y para que la competitividad de las actividades de exportación de bienes y servicios se base en condiciones fundamentales de eficiencia y calidad. Todo ello requiere que los impuestos que se aplican a esas actividades se basen en sus verdaderos precios”*.

En este sentido, *“conocer los verdaderos precios de exportación de las materias primas y de los servicios de turismo plantea retos análogos a los que implican los llamados precios de transferencia”*⁹. Por tanto, determinados gobiernos de la región han procedido a utilizar mecanismos que tratan de combatir determinadas prácticas de elusión fiscal mediante la utilización de los que el BID denomina *“Tributación Tutelada”*, en el ámbito de las materias primas y del turismo.

⁶ El Impuesto Empresarial a la Tasa Única (IETU) de México es un ejemplo de este tipo de soluciones heterodoxas.

⁷ Por tradición, los países anglófonos del Caribe han venido utilizando el sistema de tributación por la renta mundial con diferimiento, mientras que el resto de países latinoamericanos provienen de una larga tradición por el sistema territorial.

⁸ Peragón Lorenzo, Luis A., “Estudio Exploratorio sobre el Impacto de los Convenios para evitar la Doble Imposición para atraer la Inversión Extranjera Directa: El caso de América Latina”, CIAT-GIZ-ITC - 2013.

⁹ Precios pactados entre empresas relacionadas (que forman parte de un mismo grupo) localizadas en diferentes países. El conocimiento y control de dichos precios de transferencia es evitar que mediante la manipulación de los precios de sus transacciones internas las empresas de un mismo grupo que operan en diferentes países declaren sus ganancias en las jurisdicciones donde son más bajos los tipos efectivos de tributación.

La paradoja de una recaudación creciente con unos tipos descendentes del impuesto a la renta empresarial es un fenómeno universal, pero sus causas no han sido necesariamente iguales en todas partes. En América Latina, la recaudación se ha visto favorecida por los buenos precios de los principales productos de exportación; por la mejora de las capacidades de las Administraciones tributarias y, más recientemente, por determinadas soluciones autóctonas, tales como la tendencia hacia la “*territorialidad reforzada*”, a la hora de gravar las rentas pasivas de origen extraterritorial, así como por las prácticas de “*tributación tutelada*”, destinadas a controlar los precios declarados de las exportaciones de materias primas y de servicios de turismo.

Algunas de estas innovaciones aún tienen mucho fruto que rendir, y seguramente ayudarán a mantener las buenas tendencias de la recaudación del impuesto a la renta empresarial, y a mejorar su equidad horizontal. Pero, además, este gravamen enfrenta otros grandes retos. En particular, se hace necesario alcanzar una mayor racionalidad en los incentivos existentes para atraer inversiones, pues actualmente son demasiado generosos y muy poco eficaces. Por otro lado, los incentivos otorgados a las actividades manufactureras en los países centroamericanos y en la República Dominicana, a través de las zonas francas, enfrentan su desaparición a más tardar en 2015, como consecuencia de los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Este proceso ha auspiciado un esfuerzo regional, el Acuerdo sobre Buenas Prácticas, para evitar que se produzca una competencia fiscal perjudicial.

En definitiva, como sostiene el BID, la tributación de la renta en América Latina parece estar siguiendo un proceso de “puesta al día”, siguiendo, esta vez, un camino que parece ajustarse más a las condiciones y necesidades de la región, en vez de seguir los dictados marcados por experiencias más ajustadas a estructuras económicas diferentes.

1.2. La Necesidad de un Estudio sobre la Imposición Societaria en América Latina

Hace ya algunos años, la Dirección de Estudios e Investigaciones Tributarias del Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT), consciente de la importancia de este tipo de asuntos para los países de la región, decide establecer un Grupo de Trabajo, formado por cinco países¹⁰, destinado a analizar los problemas relacionados con la carga tributaria de la inversión en América Latina.

El Grupo de Trabajo, mantuvo dos reuniones: una en julio de 2011 y otra en marzo de 2012. Participaron de las reuniones el señor Marvin Cardoza, de la Dirección General de Impuestos Internos (DGII), de República Dominicana; los señores Rafael Fernández y Mario Pires del Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT), de la República Bolivariana de Venezuela; el señor Mauro Andino y la señorita Ximena Amoroso, del Servicio de Rentas Internas (SRI) de Ecuador; los señores César Silvero y Ricardo Benítez de la Subsecretaría de Estado de Tributación (SET) de Paraguay y la señora Irene Carrizo, de la Dirección General de Ingresos (DGI) de Panamá. Asimismo, en la primera reunión, se contó con la participación del experto economista Ricardo

¹⁰ Ecuador, Panamá, Paraguay, República Dominicana y Venezuela

Fenochietto, del Fondo Monetario Internacional (FMI). Por la Secretaría Ejecutiva del CIAT participó el Director de Estudios e Investigaciones Tributarias, Miguel Pecho.

Durante estas las reuniones, el Grupo de Trabajo se dedicó a revisar las principales metodologías existentes para el cálculo de la carga tributaria efectiva sobre la inversión, dando un énfasis especial a aquellas que proporcionan los denominados indicadores prospectivos de dicha carga, medida a través de los Tipos Impositivos Marginales Efectivos (EMTR por sus siglas en inglés) y los Tipos Impositivos Medios Efectivos (EATR por sus siglas en inglés).

Posteriormente, los avances del grupo de trabajo fueron presentados en el marco del Tercer Encuentro de la Red de Áreas de Estudios e Investigaciones Tributarias del CIAT, que se llevó a cabo en septiembre de 2012, en la ciudad de Santo Domingo, República Dominicana. El encuentro reunió a delegados de 17 países de la región, y contó además con la participación de representantes de la CEPAL, la OCDE y del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas del Reino de España.

Durante el encuentro, se discutió una vez más la relación entre impuestos e inversión en América Latina, con un énfasis particular en la Inversión Extranjera Directa (IED). Posteriormente, se discutieron las ventajas y desventajas entre los dos grandes enfoques para estimar la carga tributaria efectiva sobre la inversión, a saber: los métodos retrospectivos (ex-post) y los prospectivos (ex-ante). Para el primer caso, se exploró la experiencia de los países en mediciones basadas en Cuentas Nacionales o declaraciones de los contribuyentes. Para el segundo caso, se presentaron los fundamentos de los cálculos basados en la teoría de la inversión. Con la orientación del Profesor Steve Clark, de la OCDE, se repasaron los modelos que consideran los típicos impuestos sobre las personas jurídicas y luego las variantes que incorporan los impuestos sobre las personas físicas.

Por último, en 2013, el CIAT decide llevar a cabo la elaboración de un Estudio recopilatorio que intente compendiar las discusiones mantenidas por el Grupo de Trabajo, a lo largo de estos años. De esta manera, el presente Estudio constituye el resultado final de este esfuerzo.

1.3. Estructura del Estudio

Siguiendo estrictamente el Mandato del Grupo de Trabajo del CIAT, y en función de las conclusiones alcanzadas en el Tercer Encuentro de las Áreas de Estudio, se ha procedido a dividir el trabajo en tres Secciones, seguidas de los correspondientes Anexos.

La Sección primera, asimismo, se subdivide en los siguientes apartados:

- Un primer apartado, dedicado a introducir comentarios sobre la necesidad de llevar a cabo un análisis sobre la imposición societaria en América Latina.
- Un segundo apartado, que muestra una evidencia empírica sobre la evolución en el tiempo de variables macroeconómicas como el ahorro y la inversión en los

países de América Latina, en base a la documentación y los datos procedentes de un importante análisis efectuado por la CEPAL¹¹.

- El tercer apartado de esta primera Sección, se centra en determinados aspectos normativos del principal impuesto que grava la actividad de las empresas, en base a la literatura reciente. En primer lugar, se analizan los principios generales del diseño de los impuestos sobre las sociedades. Posteriormente, se pasa revista a las principales aportaciones de la literatura en relación a la justificación del Impuesto sobre la Renta de las Sociedades y se analiza el modelo principal que sirve de base a dicho impuesto. Asimismo, introducen comentarios sobre las diversas alternativas propuestas por la doctrina frente al diseño actual de la base imponible del impuesto.
- La parte primera del estudio finaliza con una breve síntesis de las diferentes aproximaciones para medir la carga tributaria de las empresas.

La Sección segunda, está dedicada, exclusivamente, al análisis de una serie de indicadores de la carga tributaria de las empresas, que la literatura denomina como “Indicadores Retrospectivos”. Esta sección está dividida en los siguientes apartados:

- El primer apartado, analiza la evolución de la estructura de los tipos impositivos nominales del Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas.
- En el segundo apartado, se introducen comentarios sobre otros tipos de impuestos (los denominados impuestos heterodoxos) que, asimismo, gravan la actividad económica de las empresas y que tienen gran importancia en América Latina.
- El tercer apartado, comienza con el análisis de los datos de recaudación del IRPJ en América Latina y continúa con el análisis de determinados estimadores retrospectivos de la carga tributaria de las empresas en América Latina, mediante los que se analiza la evolución de dicha carga en el tiempo, en base a la participación de la recaudación de este tipo de tributos en el total de recaudación tributaria de los países, o frente al Producto Interior Bruto. En relación a este último indicador, y tratando de llamar la atención de algunas de sus limitaciones como indicador comparativo de la carga tributaria, se analizan algunos de estos factores. Entre los factores que afectan al numerador del ratio, se encuentran los gastos tributarios y dado que estos tienen una gran importancia en el entorno de los países de América Latina, se procede a un análisis de los mismos. Posteriormente, se toman en consideración algunos de los factores que están relacionados con el denominador de este indicador.
- El cuarto apartado, está dedicado a mostrar algunas otras aproximaciones al análisis de la carga tributaria efectiva de las empresas que, en cierta medida, eliminan las limitaciones de los indicadores anteriores. Concretamente, este tipo de indicadores retrospectivos (de carácter macro o micro), tratan de establecer un vínculo entre la cuantía de los impuestos efectivamente soportados por las empresas con el concepto económico de renta (beneficio) de las mismas. En relación al denominador de este tipo de indicadores, se establece una distinción

¹¹ Ver ¹²

entre los indicadores que utilizan el denominado excedente de explotación (indicadores macro), magnitud macroeconómica que procede de las cuentas nacionales de los países y que permite obtener los denominados Tipos Impositivos Medios Implícitos, y los que utilizan datos sobre los beneficios de las empresas (indicadores micro), a partir de bases de datos sobre la mismas o mediante la explotación de las declaraciones tributarias de las empresas. Al igual que en el caso anterior, en el apartado se realizan comentarios sobre algunas de las debilidades metodológicas que acompañan al desarrollo de este tipo de indicadores. El apartado cuarto, finaliza con una estimación de los Tipos Impositivos Implícitos de las Empresas en América Latina, en base a los datos proporcionados por el CIAT. Desafortunadamente, al no disponer de información de los países, el Estudio no aporta resultados sobre indicadores retrospectivos micro de la carga tributaria efectiva de las Empresas en América Latina. Evidentemente, se trata de una limitación importante, que debería ser subsanada en análisis a realizar en el próximo futuro.

La Sección tercera entra de lleno en el examen de los denominados “Indicadores Prospectivos”, que permiten analizar la carga tributaria efectiva de la inversión de las empresas, en base a una serie de metodologías ampliamente utilizadas en la mayoría de Estudios realizados en otras zonas geográficas. Esta sección, a su vez, se divide en los siguientes apartados:

- El primer apartado lleva a cabo una introducción del modelo teórico que subyace a la estimación de los indicadores prospectivos de la carga tributaria efectiva de las empresas y, asimismo, se comenta sobre las principales hipótesis y supuestos del modelo. Posteriormente, se procede al análisis de los principales estimadores obtenidos para los países de América Latina, finalizando este apartado con unos comentarios finales sobre dichos resultados.
- Con objeto de efectuar un contraste de las diversas hipótesis y supuestos del modelo de estimación, el segundo apartado lleva a cabo un análisis de sensibilidad, mediante la modificación de algunos de los parámetros utilizados en el escenario base de análisis.
- El apartado tercero, está dedicado a mostrar las conclusiones finales del análisis efectuado.
- Al igual que en el caso anterior, el apartado cuarto comenta sobre algunas de las limitaciones que sufren este tipo de indicadores, con objeto de mostrar al lector los posibles usos de este tipo de estos indicadores en la formulación de la política tributaria de los países. De esta manera, se pasa revista a algunos problemas conceptuales asociados con la metodología prospectiva, así como a los posibles problemas con los datos.

Por último, en los correspondientes Anexos del Estudio, se recogen una serie de datos procedentes del análisis de las normativas tributarias de los impuestos sobre la renta de las empresas de los países, que son utilizados para llevar a cabo las estimaciones de los indicadores prospectivos de la carga tributaria de las empresas en América Latina, llevadas

a cabo en la Sección tercera. Asimismo, se incluye una breve síntesis de la base teórica de la metodología que ha permitido llevar a cabo las estimaciones anteriores, así como de las hipótesis y parámetros del modelo.

1.4. La Inversión y el Ahorro en América Latina

1.4.1. Introducción

Dado que el objetivo principal de este Estudio radica en la medición de la carga tributaria efectiva de la inversión en América Latina, se ha considerado imprescindible mostrar, de forma previa, algunos datos sobre la evolución temporal de determinadas variables fundamentales como la inversión y el ahorro, variables que constituyen, sin duda, los auténticos motores del crecimiento económico de los países. Precisamente, quizás uno de los aspectos más destacables del comportamiento de las economías de América Latina, durante los primeros años de este siglo, es el auge experimentado por sus tasas de crecimiento a lo largo de un periodo prolongado de tiempo.

Pese a ello, y como señalan Manuelito, S. y Jiménez, LF.¹², *“uno de los rasgos estilizados de la evolución del crecimiento en América Latina han sido los niveles de inversión comparativamente bajos, en relación a otras regiones emergentes que en los últimos veinte años elevaron en forma sostenida su crecimiento”*. Pese a la escasez de análisis sobre la materia en la región, como consecuencia *“de la escasa disponibilidad de estadísticas adecuadas y de datos desagregados que posibilitaran un mayor examen de los factores causales”*. Asimismo, los niveles de ahorro en la región aparecen como insuficientes, pero los datos respecto de sus fuentes han sido escasos.

A continuación, se analiza la evolución de los niveles de inversión y de su financiación desde un punto de vista macroeconómico, en base a unas series estadísticas inéditas, elaboradas por los anteriores autores.

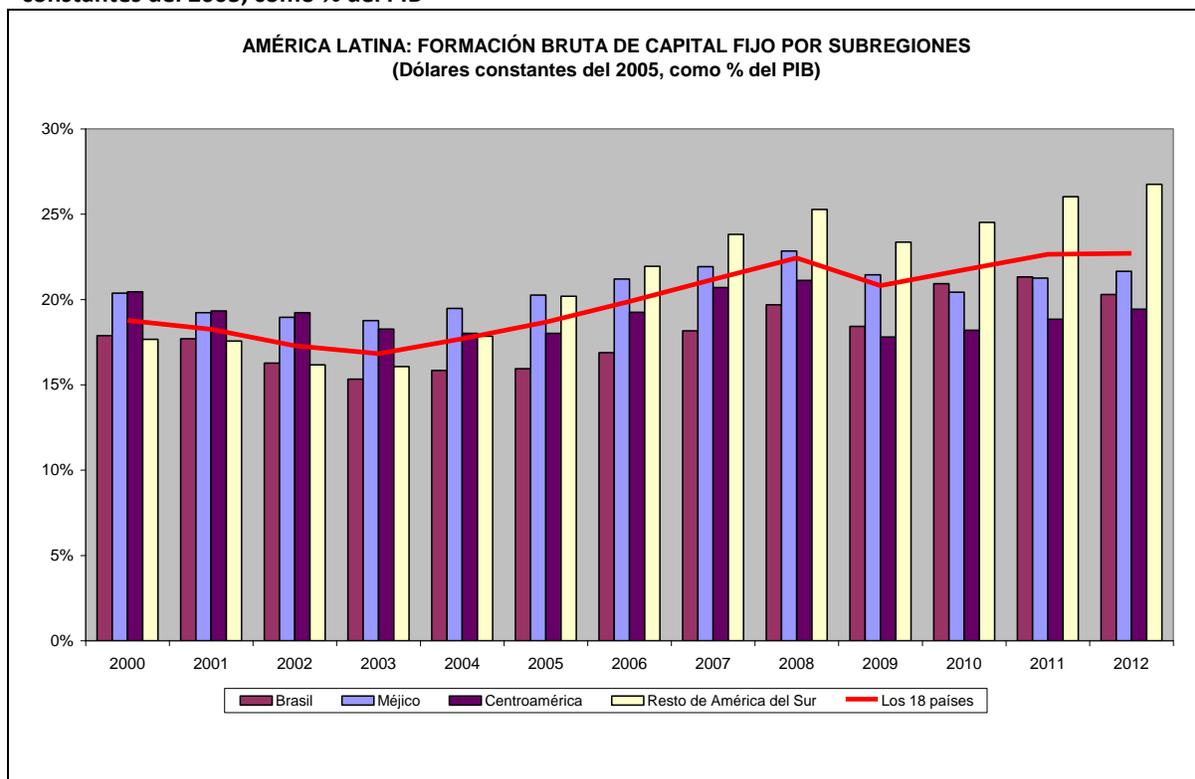
1.4.2. La Evolución de los Niveles de Inversión en los Países de América Latina

Una de las principales recomendaciones de la CEPAL, insiste en la necesidad de que las economías de América Latina amplíen sus niveles de inversión, con objeto de mejorar las tasas de crecimiento de su producto. Los datos coinciden en mostrar que la participación de la inversión en el PIB en la región ha sido siempre inferior a la registrada por otras regiones emergentes y, *“en particular, por las economías en desarrollo de Asia”*, en las que la inversión aumentó su participación en el PIB, desde el 27,8% en 1980, a cifras cercanas al 35%, a mediados de los años noventa, y a valores superiores al 40% en la actualidad. En contraste, si nos atenemos a los datos de los 18 países de América Latina objeto de análisis en este estudio, las mayores tasas de inversión observadas corresponden a los años 2011 y 2012, con un 22,7% del PIB, medida en dólares constantes del año 2005.

¹² Manuelito, Sandra y Jiménez, Luis Felipe (2013), *“La Inversión y el Ahorro en América Latina: nuevos rasgos estilizados, requerimientos para el crecimiento y elementos de una estrategia para fortalecer su financiamiento”*, serie Macroeconomía del Desarrollo, N° 129 (LC/L. 3603), Santiago de Chile, CEPAL.

El Gráfico 1 siguiente ilustra sobre la evolución de la participación de la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) en el PIB, para las 18 economías de América Latina, objeto de este estudio¹³.

Gráfico 1: América Latina: Formación Bruta de Capital Fijo por Subregiones – 2000-2010 - en dólares constantes del 2005, como % del PIB



Fuente: Manuelito y Jiménez (2013) - CEPAL

Los datos del gráfico anterior revelan un incremento generalizado de la participación de la inversión en el PIB en el período 2004-2008, con un descenso apreciable en el año 2009 debido a la crisis económica, descenso éste bastante más pronunciado en el área de América Central. Posteriormente, a partir de 2010, dicha participación comienza a aumentar de nuevo en casi todas las subregiones, sobre todo en los países de América del Sur (Resto de América del Sur en el gráfico), los cuales observan un extraordinario crecimiento de cerca de nueve puntos porcentuales de PIB, entre los años 2004 y 2012.

1.4.2.1. Composición de la Formación Bruta de Capital Fijo: Inversión Pública e Inversión Privada

Si atendemos a la evolución de la composición de la inversión en sus dos componentes: inversión pública y privada, es posible observar los siguientes hechos:

¹³ Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Méjico, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

- La participación de la inversión pública en el PIB muestra un comportamiento prácticamente plano en los primeros seis años del presente siglo, produciéndose un despegue a partir de 2006. La evolución de esta variable tiende a reflejar, en mayor o menor medida, la participación del sector público en la economía de los países. Países con unos altos niveles de exportación de hidrocarburos como **Bolivia, Ecuador y Venezuela**, en los cuales, como indican los autores, *“el sector público mantiene una presencia muy importante en el sector y donde el componente de la inversión pública ha sido el más dinámico y el que explica el aumento del cociente de inversión el período”*, muestran unos altos valores de la inversión pública.
- Asimismo, países como **México, Panamá y Paraguay y Perú**, muestran un crecimiento importante de la participación de la inversión pública en el PIB, sobre todo en los últimos años.
- En el ámbito de la inversión privada, por lo general, se observa una mayor constancia de los valores medios de su participación en el PIB, pese a la existencia de dos registros superiores en los años 2007 y 2008. De nuevo, los autores llaman la atención sobre el período 2004-2010, *“durante el cual se verificaron alzas en los precios de las materias primas exportadas por los países y mejoras en las expectativas de crecimiento, lo que implicó que el ritmo de crecimiento aumentara en forma apreciable”*.
- Merece la pena destacar la dinámica de crecimiento sostenido de esta variable en países como: **Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala y Honduras**. En varios de los anteriores países, los autores señalan que *“el rol desempeñado por la IED parece haber sido decisivo”*. En efecto, **Chile, Honduras, Costa Rica, Perú y Colombia**, por este orden, se encuentran, entre los países en los que se registran los niveles de IED más elevados en la región, como proporción del PIB y donde, simultáneamente, se observan los mayores niveles de inversión privada. No obstante, en otros países donde la IED registra niveles altos, no se verifica esta situación. Ejemplos de esto son **Brasil y México**, donde pese a la magnitud de los inlujos de capitales por este concepto, y al hecho que aunque en niveles menores, representan un porcentaje no despreciable del PIB, los niveles de inversión privada se han mantenido en general reducidos.¹⁴

1.4.3. Evolución de las Fuentes de Financiación de la Inversión en los Países de América Latina: Composición del Ahorro

1.4.3.1. El Ahorro Nacional frente al Ahorro Externo

En este apartado, se analiza la evolución de las fuentes de financiación de la inversión. Los autores sostienen que, *“con carácter general, América Latina no ha sido capaz de generar el ahorro nacional suficiente para financiar por sus propios medios sus (bajos) niveles de inversión. Por ello, la expansión de la inversión ha dependido en buena medida de la obtención de recursos externos, los cuales suelen estar condicionados por la posibilidad de*

¹⁴ Ver 8

los países de acceder a los mercados internacionales de préstamos, de títulos de deuda e IED, y por la disponibilidad de recursos financieros en estos mercados, lo cual depende de factores financieros de carácter global”¹⁵. Estos aspectos, relacionados con la denominada “restricción externa”, quizá hayan limitado las posibilidades de inversión de aquellas economías sujetas a dicha restricción desde una perspectiva histórica, limitando los niveles de actividad y las perspectivas de crecimiento económico, si bien es cierto que, una vez solventados estos problemas, la región de América Latina parece observar, a partir de 2003, “un aumento sostenido de sus tasas de inversión, a la par que un incremento importante en el ahorro nacional, como resultado del crecimiento del ingreso nacional bruto disponible”.

Cuando se analizan los rasgos principales del comportamiento de los diversos componentes del ahorro (total, nacional y externo) en los países de América Latina, en el período 2000-2010, es posible comentar como a partir de 2004, se observa un sensible crecimiento del valor medio del ahorro total de los países, que alcanza su cifra máxima en el año 2008, seguido de una sensible caída del mismo en 2009 (crisis económica) y una posterior elevación del mismo en el último año disponible. Pese a lo anterior, existe una amplia heterogeneidad en el comportamiento de esta misma variable en países como **Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, Nicaragua, Panamá y Perú**, en los últimos años del período.

Cuando se analizan los dos componentes del ahorro total en estos años (ahorro nacional vs. externo), se observan grandes variaciones en el comportamiento de los países:

- Mientras que países como **México** y los de **América del Sur**, con la excepción de **Brasil, Paraguay y Uruguay**, presentan tasas de ahorro nacional sobre el PIB, superiores al 20%, los países de **América Central**, con la excepción de **Honduras**, muestran unas tasas menores, que oscilan entre el 10% y el 17%. No obstante lo anterior, conviene observar los datos de **Venezuela** que, a lo largo del periodo presenta tasas de ahorro nacional que, en algunos años, llegan a superar un valor del 40%.
- En el ámbito del ahorro externo, se observa una sensible disminución de la tasa media de los países en los años 2003 a 2006 y, de nuevo, en el año 2009, pese a la enorme disparidad de las tasas observadas para cada uno de los países. No obstante, conviene destacar que determinados países como **Argentina, Bolivia, Chile, Panamá, Paraguay, Perú y Venezuela**, presentan tasas de ahorro externo negativas durante algunos años del período, lo que podría indicar que *“esos niveles de desahorro externo surgen de que la inversión interna se ha financiado, principalmente, con ahorro nacional y que una parte de ese ahorro se ha canalizado hacia el exterior”*. Por el contrario, los países de **América Central** *“siguen manteniendo valores positivos elevados de ahorro externo, los cuales,*

¹⁵ Un caso aparte representan las inversiones realizadas por las ETN en las economías de la región, cuya financiación la mayoría de las veces va a depender de la capacidad de obtención de recursos de dichas empresas (recursos de la matriz, acceso a la financiación bancaria internacional o los mercados financieros).

junto con los bajos niveles de ahorro nacional, ilustran la dependencia de estos países de esta fuente de financiación para apuntalar sus niveles de inversión”.

1.4.3.2. El Ahorro Público frente al Ahorro Privado

Si se atiende a la composición del ahorro nacional entre sus componentes de ahorro público y privado, resulta posible observar el comportamiento de ambas variables en el período, pese a que como indican los autores, *“la disponibilidad de información a nivel de los países no sea homogénea”*¹⁶.

En el caso del ahorro público, se observa una recuperación de esta variable en el período 2004-2010, en relación con los ejercicios anteriores. *“Este aumento ha sido más notorio en el caso de aquellos países en los cuales los ingresos fiscales provenientes de la explotación y exportación de materias primas son relevantes”.* Sin duda, este resultado parece provenir del aumento de los precios de dichas materias primas.

Independientemente de la presentación de los datos sobre el ahorro nacional en términos brutos o netos, los autores señalan que *“se observa un incremento generalizado tanto del ahorro público como del ahorro privado a lo largo del período 2004-2010, como porcentaje del PIB”* y, en el caso del ahorro privado, el período 2004-2010, *“muestra los valores más elevados de todo el período observado”*¹⁷. Asimismo, los autores indican que *“al igual que lo verificado en la evolución del ahorro nacional y del ahorro externo, el aumento del ahorro público se ha concentrado en mayor medida en aquellos países más especializados en la producción y exportación de materias primas, particularmente en aquellos en los cuales el sector público detenta la propiedad de empresas productoras o mineras”.*

En lo que concierne al consumo de capital fijo, los valores promedio de los países se sitúan entre el 6,5 y el 8,3% del PIB, observándose unos valores mayores para países como **Chile** y **Méjico**, a la vez que **Paraguay** y **Venezuela** exhiben las tasas más bajas, mientras que los demás países se sitúan en torno al valor promedio.

1.4.3.3. La Participación del Excedente de Explotación en el Total del Ingreso

A efectos del Estudio, conviene ahora detenerse en el análisis de la evolución de uno de los componentes de la renta nacional relacionado con los pagos efectuados a la propiedad (intereses, regalías y utilidades) y las remuneraciones a los empresarios, así como los pagos a la mano de obra no asalariada, es decir, el denominado excedente de explotación. En el ámbito de los países de América Latina¹⁸, los autores señalan que, con carácter

¹⁶ Algunos países publican sus cifras de ahorro privado y público en términos brutos, sin descontar la parte correspondiente a la depreciación de su acervo de capital, mientras que otros lo hacen en términos netos del consumo de capital fijo, el cual se muestra como un componente adicional.

¹⁷ Conviene indicar que este novedoso e interesante estudio abarca el período 1980-2010.

¹⁸ Los autores utilizan la información disponible para 7 países de la zona (Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Uruguay y Venezuela), que son los que publican en sus cuentas nacionales, las series anuales de la cuenta de generación del ingreso.

general, “a lo largo del período 1990-2009, se observa un aumento del excedente de explotación en la participación de la generación del ingreso, en detrimento de la participación de las remuneraciones”.

A grandes rasgos:

- La evolución del excedente de explotación es más notoria en los países más especializados en la producción de productos básicos mineros o agrícolas (**Chile, Colombia, Uruguay y Venezuela**), en los cuales la participación del excedente de explotación en el PIB aumentó entre 4 y 6 puntos porcentuales durante los años 2004 a 2009. Este incremento se verificó en detrimento de la participación de la remuneración de los asalariados en el total del ingreso, la cual disminuyó entre ambos períodos en una magnitud similar. Este aumento en el excedente de explotación no se corresponde totalmente con un alza del ahorro privado, dado que en **Chile, Colombia y Venezuela** el sector público está presente en la producción de estos productos. De hecho, el alza del excedente de explotación en el período 2004-2009, en los países analizados, se vincula también con el aumento del ahorro público que han experimentado estos países, y que en algunos casos ha permitido la reducción en el endeudamiento y la aplicación de políticas contra cíclicas durante la crisis económica de 2008-2009.
- **Costa Rica** observa una tendencia distinta, pues la participación del excedente de explotación en el PIB disminuye entre 2004 y 2009, en beneficios de la participación de las remuneraciones de asalariados. En **Brasil** se observa una cierta estabilidad entre los agregados.
- En **Argentina, Bolivia, Honduras y Paraguay** se aprecia un incremento del excedente de explotación durante el período 2004-2010, situándose entre el 34% y el 53% del PIB.

1.5. Aspectos Generales de los Impuestos sobre la Renta de las Personas Jurídicas

En los siguientes apartados de esta primera Sección del Estudio, se introducen una serie de comentarios sobre determinados aspectos normativos que afectan a este tributo. En primer lugar, se analizan los principios generales del diseño de este tipo de impuestos, en base a un Estudio llevado a cabo por la Comisión Europea en 2001¹⁹. Más adelante, se incluye un resumen de las principales razones aportadas por la literatura para someter a gravamen a las rentas empresariales. Por último, se analizan algunos de los principales modelos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas, en base al Informe Mirrlees²⁰.

¹⁹ Company Taxation in the Internal Market – Commission Staff Paper – SEC(2001) 1681

²⁰ Mirrlees Review. Reforming the tax systems for the 21st century. IFS 2012

1.5.1. Principios Generales del Diseño de los Impuestos sobre las Sociedades

Con carácter general, la literatura sostiene que un sistema de tributación de las sociedades ideal debería ser equitativo, eficiente, simple, transparente, efectivo y proporcionar certeza. Todos los criterios anteriores, así como las relaciones entre los mismos, sin duda, van a servir de ayuda a la hora de analizar la fiscalidad de las empresas en América Latina.

1.5.1.1. Equidad

El principio de equidad tiene dos dimensiones: el de equidad vertical, que está relacionado con los aspectos redistributivos del sistema tributario, es decir, su capacidad para llevar a cabo una distribución de la carga tributaria entre los distintos contribuyentes, de acuerdo con su capacidad contributiva (principio de capacidad de pago), y el de equidad horizontal, que sostiene que aquellos contribuyentes que se encuentran en la misma situación económica, deberían recibir un tratamiento fiscal equivalente. En cualquier caso, la percepción concreta de estos conceptos se encuentra íntimamente relacionada con determinados valores sociales tales como la solidaridad y la justicia. Tanto la equidad vertical como la horizontal condicionan fuertemente la aceptación política de un determinado sistema tributario. En el ámbito de fiscalidad societaria internacional, la equidad se encuentra íntimamente relacionada con una asignación justa de las bases tributarias entre los países en los operan las ETN.

La equidad entre países tradicionalmente está relacionada con tres principios básicos:

- Derecho del país de la fuente
- No discriminación
- Reciprocidad.

En base al "*principio del derecho del país de la fuente*", el país de la fuente tiene derecho preferente a gravar los beneficios obtenidos dentro de su jurisdicción. Este principio se justifica por razones de eficiencia, y puede ayudar a lograr una cierta redistribución de los recursos tributarios entre los países, pues, normalmente, la proporción de empresas de propiedad extranjera suele ser más alta en países en los menos desarrollados que en los países más desarrollados. A veces, también se justifica como un *quid pro quo* por la provisión de infraestructura y servicios públicos en el país de la fuente.

El "*principio de no discriminación*", implica que, los países tienden a ponerse de acuerdo (de forma bilateral) para no establecer discriminaciones en sus respectivas legislaciones tributarias, tanto a las empresas extranjeras, como a sus accionistas. Este principio está fuertemente vinculado al de equidad horizontal, ya que se aplica el mismo tratamiento fiscal a las empresas similares con independencia de consideraciones de nacionalidad.

El "*principio de reciprocidad*", puede venir ilustrado por el requisito de igualdad de los tipos de retención aplicados a los intereses, dividendos y regalías por parte de los Estados que participan en un CDI.

1.5.1.2. Eficiencia

En general, la literatura sostiene que los impuestos deberían ser neutrales, e influir lo menos posible en las decisiones económicas (ej.: la elección de localización de una inversión), pues, de lo contrario, puede ocurrir que los productores de menor coste no lleven a cabo las actividades económicas en la localización de menor coste. Invertir en una jurisdicción de bajo nivel impositivo puede llegar a producir mayores retornos después de impuestos sobre el capital, que los de una inversión similar en una jurisdicción de alto nivel impositivo, pese a que se produce una disminución de la productividad de los insumos utilizados. El resultado de una ineficiencia de localización genera un menor nivel de productividad del capital, así como una reducción de la competitividad internacional y del crecimiento económico en su conjunto. Por lo tanto, en principio, un sistema tributario eficiente debería ser neutral frente al proceso de toma de decisiones económicas.

No obstante lo anterior, los sistemas tributarios también pueden ser utilizados para corregir o paliar determinadas deficiencias de los mercados. Cuando se observan distorsiones en los mercados, los impuestos pueden ayudar a compensar estos efectos externos, mejorando así la eficiencia económica. Un buen sistema de impuesto de sociedades debería, por tanto, evitar las distorsiones relacionadas con la localización, etc., a no ser que los gobiernos deseen mantener estas distorsiones de forma deliberada (ej., mantenimiento de determinadas "zonas francas", diseñadas para impulsar el desarrollo económico, etc.).

Los dos conceptos principales para la valoración de los beneficios económicos internacionales de la eficiencia y la neutralidad son la denominada "*Neutralidad en la Exportación de Capital*" (NEC) y la "*Neutralidad en la Importación de Capital*" (NIC).

En base a la NEC, el sistema tributario no debería afectar a las decisiones de las empresas sobre en qué país invertir, es decir, los inversores residentes en un determinado país no deberían disfrutar de mayores incentivos al invertir en su propio país, en vez de hacerlo en el extranjero, y viceversa. La composición interna/externa de las rentas de la inversión no debería influir sobre la tributación mundial al respecto. Si todo lo demás permanece constante, la movilidad del capital tendería entonces a igualar las tasas de retorno requeridas antes de impuestos sobre la inversión en todos los países, lo que eliminaría las diferencias en el coste del capital y, por tanto, las distorsiones en la demanda de capital. La NEC podría alcanzarse si las rentas son gravadas, de forma exclusiva, en el país de residencia de los inversores, y si no existiera discriminación entre las rentas de fuente nacional y extranjera en el país exportador de capital. Esto se podría lograr si todos los países aplicaran el principio de renta mundial o de residencia, es decir, sometiendo a gravamen todas las rentas obtenidas por sus residentes, independientemente de la fuente (origen) de esas rentas.

Un sistema impositivo alcanza la NIC, cuando todos los inversores (tanto nacionales como extranjeros), que invierten en un determinado país, obtienen una tasa de retorno idéntica sobre inversiones similares. Esto implica que, para cualquier inversión entrante, tanto el coste del capital, como el tipo impositivo no deberían depender del país de residencia del

inversor. De hecho, la aplicación del principio de residencia puede dar lugar a casos en los que una empresa nacional que invierta en un país determinado, se coloque en una desventaja competitiva, en comparación con una empresa extranjera similar que invierte en ese mismo país, debido a que los tipos impositivos aplicados en sus países de origen son diferentes. Por lo tanto, a fin de evitar distorsiones de la competencia y para lograr la NIC, las rentas deberían ser gravadas de acuerdo con la fuente (el denominado principio territorial). Según este principio, un gobierno debería gravar todas las rentas originadas dentro de su jurisdicción al mismo tipo impositivo, independientemente del origen del beneficiario de la renta.

Las ineficiencias no sólo surgen como consecuencia de la existencia de diferencias en el tratamiento fiscal de las inversiones transfronterizas, pues también pueden surgir distorsiones en las decisiones sobre los tipos de inversión a efectuar; en los tratamientos impositivos aplicados a los activos utilizados y en las fuentes de financiación de la inversión utilizadas, aspectos estos que pueden variar considerablemente no sólo dentro de los países, sino también entre los mismos.

1.5.1.3. Eficacia

La eficacia de un sistema impositivo está relacionada con su capacidad para alcanzar sus objetivos básicos (generar un nivel deseado de ingresos y establecer los incentivos económicos deseados). La eficacia de un sistema impositivo dado depende, en gran medida, de su interacción con otros sistemas tributarios. Por ejemplo, la introducción de determinadas medidas tributarias como la reducción de los tipos impositivos nominales, las amortizaciones aceleradas o la presencia de créditos fiscales a la inversión, pueden mejorar la competitividad internacional de un determinado país, al reducir la carga de las empresas nacionales, mejorando la mayor atracción de inversiones extranjeras. Sin embargo, cuando una ETN extranjera, gravada en su país de origen en base a la residencia, los recortes de impuestos en el país de la fuente no van a producir ningún efecto sobre su carga tributaria total ni sobre la inversión. Simplemente se produciría un desplazamiento de ingresos tributarios desde el país de la fuente al país de residencia de esta firma, ya que en base al mecanismo del crédito de impuesto, (generalmente relacionado con el principio de residencia), las empresas reciben un crédito por los impuestos pagados en el extranjero. La reducción de la deuda tributaria en el país de acogida es, por tanto, compensada por un aumento de la deuda tributaria en el país de residencia.

Es evidente que determinados incentivos fiscales (para la inversión), aun siendo eficientes, pueden reducir drásticamente los ingresos tributarios, aunque dependiendo del tipo de medida, los efectos de reducción de los ingresos podrían variar de manera significativa. La compensación indirecta es más compleja. Los ingresos tributarios no recaudados, es decir, los "gastos tributarios", pueden ser compensados, total o parcialmente, bien como consecuencia de un aumento de la inversión, o a través de una mayor movilidad internacional de las bases impositivas, las cuales, a su vez, generan directa e indirectamente el aumento de los ingresos tributarios.

1.5.1.4. Simplicidad, Certeza y Transparencia

El requisito de simplicidad de un sistema tributario implica la reducción al mínimo de los costes asociados a su operativa²¹. Los costes administrativos y de cumplimiento son intrínsecos a cualquier sistema tributario: los gobiernos tienen que recaudar los ingresos y los contribuyentes tienen que cumplir con las normas fiscales. Sin embargo, uno podría preguntarse cuál es la cuantía de coste resulta proporcionada para el cumplimiento de estos objetivos. Generalmente, estos costes son más altos en el caso de las operaciones internacionales, que en el caso de las operaciones internas, ya que las primeras involucran a más de una administración tributaria. A modo de ejemplo, la mera coexistencia de dos principios simples pero contradictorios (el de origen o el de residencia fiscal), en principio, tiende a crear situaciones de doble imposición (o de doble exención no intencionada), problemas que sólo pueden ser superados mediante la suscripción de determinados acuerdos internacionales (vgr. CDI), que, por lo general, resultan complejos y costosos. El criterio de la simplicidad está, por tanto, vinculado a la eficiencia y la eficacia. Los sistemas tributarios simples no sólo implican unos costes relativamente menores, pues este tipo de sistemas tributarios, por lo general, no proporcionan regímenes fiscales preferenciales intencionales u oportunidades no intencionales de arbitraje y de evasión fiscal, aunque, por otro lado, es posible que lleven consigo una pérdida de equidad del sistema tributario en su conjunto.

El requisito de la simplicidad también requiere que las reglas según las cuales se recaudan los impuestos resulten ciertas y claras para el contribuyente. La certeza se refiere tanto a la estabilidad del sistema tributario como a la de los procedimientos tributarios de los países. La incertidumbre generada por cambios frecuentes en la legislación y en los procedimientos tributarios produce, por lo general, un impacto negativo, produciendo un retraso en las decisiones de inversión. La sencillez y la certeza están generalmente vinculadas con el criterio de la transparencia de las leyes, reglamentos y procedimientos administrativos de un sistema tributario. La transparencia, generalmente, sirve de soporte a la equidad. La transparencia de un sistema tributario tiende, asimismo, a establecer limitaciones en la toma de decisiones discrecionales por parte de los responsables políticos.

1.5.1.5. Los Efectos sobre el Bienestar Económico de los Impuestos sobre las Empresas

En términos generales, podría decirse que un impuesto sobre las empresas que cumple todos o algunos de los criterios anteriores contribuye a un mayor bienestar económico. Sin embargo, a efectos del Estudio, es necesario aclarar cómo estos criterios generales podrían operar dentro de la región de América Latina, en un contexto de economías en desarrollo y que tipo de problemas pueden generarse.

²¹ Coste de cumplimentación, en el caso de los contribuyentes y costes de administración, en relación a los costes que soporta la Administración para hacer cumplir las normas tributarias

Si uno observa, en base a los criterios anteriores, la situación actual del IRPJ en los países de América Latina, resulta posible identificar la existencia de determinadas distorsiones en las decisiones empresariales, en particular, en las decisiones de localización. Al mismo tiempo, se pueden señalar las distorsiones en la provisión y financiación de los bienes públicos y/o en la distribución de la carga tributaria para una determinada dotación de bienes públicos y transferencias. Ambos aspectos pueden implicar una reducción en el bienestar general de la región y ambos pueden trabajar en diferentes direcciones. Mediante la medición de la magnitud de la pérdida de bienestar, es posible estimar las ganancias de eficiencia probables que se generarían mediante la eliminación de estas distorsiones. Este tipo de mediciones es muy complejo y está fuera del ámbito de este Estudio, pero es posible que pudieran obtenerse conclusiones valiosas y significativas.

1.5.1.6. Las Distorsiones a las Decisiones Empresariales

Parece bastante evidente que la existencia de diferencias en los tipos impositivos efectivos entre los diferentes países (e incluso dentro de los propios países), para los diferentes tipos de inversión, modos de financiación, etc., influirán en la estructura de incentivos de los inversores. Como se mencionó anteriormente, de acuerdo con la teoría económica, en una economía de mercado, las decisiones óptimas deben estar basadas en precios que no están distorsionados. La fiscalidad afectará a la tasa de retorno y, por tanto, a los precios a los que un inversor se enfrenta para diferentes oportunidades de inversión. Hasta qué punto los impuestos tienen un impacto negativo en las decisiones de inversión, dependerá de hasta qué punto los impuestos compensan o refuerzan otras distorsiones en la economía. A la hora de evaluar los efectos de diferentes niveles de imposición, existen dos aspectos que deben tenerse en cuenta para abordar esta cuestión. En primer lugar, el impacto de la fiscalidad sobre la eficiencia económica, dependerá del entorno económico en el que se aplica el impuesto. Como se ha señalado más arriba, a veces, los impuestos son utilizados para intentar corregir o mitigar un determinado fallo de mercado, y/o para compensar la existencia de determinadas externalidades, lo que tiende a aumentar la eficiencia económica. Por otro lado, los impuestos también pueden ser utilizados para compensar las posibles desventajas físicas o de localización. Esta utilización de los impuestos, normalmente, tiende a producir un menoscabo de la eficiencia económica, aunque también puede que aumente el bienestar social local o regional. Este segundo aspecto es lo que podría llamarse el "mecanismo de transmisión", es decir, hasta qué punto los incentivos conducen a cambios en el comportamiento real. En la medida en que los agentes económicos no se vean afectados por los impuestos establecidos, no habrá ningún efecto negativo derivado del nivel de imposición.

Intentar conocer hasta qué punto las decisiones de inversión se ven afectadas por la imposición constituye un cuestión eminentemente empírica, lo mismo que las implicaciones de bienestar asociadas. A pesar de las dificultades a la hora de evaluar los efectos concretos sobre las decisiones de inversión y sobre los niveles de bienestar de los ciudadanos, todavía resulta posible extraer conclusiones valiosas. Cuando uno observa diferencias significativas en los niveles de imposición efectiva, resulta posible argumentar que debería existir una estructura muy compleja de externalidades que sirva de

justificación a dicha variación en la estructura tributaria y en los tipos impositivos. A modo de ejemplo, resulta difícil imaginar, por motivos estrictamente económicos, por qué la financiación de las inversiones mediante el endeudamiento externo debe ser favorecida frente a la financiación mediante recursos propios, ya que esto produce efectos macroeconómicos negativos sobre la economía, debido a la existencia de niveles excesivos de endeudamiento en las empresas, sobre todos en tiempos de fuerte turbulencia financiera.

También resulta difícil imaginar que se considere deseable que inversiones similares hagan frente a niveles de imposición efectiva muy diferentes debido únicamente a la localización del país. Incluso si, por motivos económicos, no resulta posible descartar la existencia de diferencias en los niveles de tributación entre países, como consecuencia de la existencia de recursos naturales o de diferentes niveles de capacitación de la mano de obra, etc., hay que cuestionar la magnitud de esas diferencias y de su dispersión. En la medida en que no existan justificaciones económicas convincentes para la existencia de variaciones en los niveles de tributación entre los países, los tipos de inversión y sus modalidades de financiación, es posible concluir que, en general, los sistemas tributarios tienden a distorsionar la localización de la inversión. La disminución de estas distorsiones, por tanto, podría mejorar la eficiencia económica y el crecimiento en la región de América Latina. Esto contribuiría al logro de una mejor asignación de los recursos, basada en factores económicos reales, en lugar de en base a consideraciones exclusivamente tributarias.

Por otra parte, como se mencionó anteriormente, la existencia de diferencias tributarias también implican grandes costos administrativos y fomentan comportamientos de planificación fiscal, que generan costes para la comunidad empresarial y para la sociedad en general. Por tanto, la reducción de las distorsiones tributarias, podría liberar recursos a los que podría darse un mejor uso económico.

1.5.1.7. Las Diferencias en los Tipos Impositivos Efectivos y la Competencia Fiscal

Uno de los elementos en los que se han producido cambios más drásticos desde que los países de América Latina llevaron a cabo sus reformas en la imposición societaria es el relativo a la competencia fiscal. Como se ha indicado arriba, los efectos de la globalización y, posiblemente, la adopción de diversos procesos de integración regional en la zona ha podido llegar a generar, por una parte, una mayor competencia por las bases impositivas entre los países (tanto dentro de los procesos de integración, como frente a otras integraciones o frente al mundo en general).

En este Estudio, no se considera necesario llevar a cabo un análisis de la evolución y de los resultados de este tipo de iniciativas en detalle. Sin embargo, resulta más apropiado anotar que, como resultado de estos procesos, han surgido algunas opiniones que hablan de una tendencia a la modificación, e incluso, a la abolición de determinados esquemas tributarios preferenciales para las empresas. De este tipo de desarrollos, se puede colegir que, quizás en el futuro, la importancia para las decisiones económicas de los aspectos

generales de los impuestos que gravan la actividad de las empresas en los países de América Latina puedan llegar a ser más importantes que los son hoy en día. Por lo tanto, las diferencias en los tipos impositivos efectivos entre los países se tornarán más importantes, frente a una situación como la actual en la que aún resulta posible el recurso a los esquemas tributarios preferenciales.

Las implicaciones de la competencia fiscal para el bienestar, en general, son múltiples, ya que la competencia fiscal afecta a la estructura del impuesto, a la carga tributaria y, en última instancia, a la financiación y la provisión de bienes públicos de los países. La competencia fiscal puede afectar, en distinta medida, a las bases imponibles actuales, lo que induce aproximar o establecer diferencias en los tipos impositivos efectivos. Al mismo tiempo, puede inducir un cambio en la carga tributaria global, bajo la forma de una carrera al fondo (*“race to the bottom”*) de los tipos impositivos. Su efecto sobre el bienestar dependerá entonces de una serie de factores, tales como los gastos del Estado, la estructura de los ingresos y la posición global de las finanzas públicas de los países, etc.

En resumen, la fiscalidad implica, en última instancia, una decisión política y el logro de un compromiso entre algunos de los costes, en términos de eficiencia y objetivos como la redistribución o la reducción de los fallos del mercado y la financiación de los bienes y servicios públicos, que se persiguen a través de los impuestos. Esto mismo se aplica en un contexto latinoamericano.

1.5.2. Justificación del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas

En este apartado, se incluye un resumen de las principales razones aportadas por la literatura para someter a gravamen a las rentas del capital, y por consiguiente a las rentas empresariales, que proceden del Estudio llevado a cabo por la OCDE en 2007²²

En general, la mayor parte de las economías tienden a ajustar el diseño de sus impuestos al principio de equidad horizontal²³. Por este motivo y de acuerdo con este principio, se presume que aquellos contribuyentes que disfrutan de un mayor nivel de ingresos anuales deberían tener una mayor capacidad de pago y, por tanto, deberían asumir una mayor parte de la carga tributaria. En este caso, el gravamen de las rentas del capital debería ajustarse a los principios de equidad tributaria horizontal y vertical. Sin embargo, dado que las rentas, por lo general, se gravan con carácter anual, los contribuyentes con rentas de carácter variable en el tiempo, normalmente se ven obligados a tener que pagar más impuestos que los contribuyentes con un flujo de rentas más constante. Esto viola el principio de equidad horizontal y aboga en favor del establecimiento de un gravamen sobre la base de los ingresos del ciclo vital del contribuyente. Por tanto, en función del principio de equidad horizontal, aquellos contribuyentes con un valor actual idéntico de renta después de impuestos, deberían ser gravados de forma idéntica,

²² OECD Tax Policy Studies 16. Fundamental reform of the Corporate Income Tax.

²³ Aquellos individuos con idéntico nivel de rentas anuales (salarios, rentas de intereses, dividendos, ganancias de capital, etc.), se supone que disponen de idéntica capacidad de pago y, por tanto, deberían ser gravados por igual.

independientemente de su patrón de consumo a lo largo de su ciclo vital. De esta manera, la única forma de que aquellos individuos que deciden posponer su consumo a períodos posteriores no se vean perjudicados por la normativa tributaria es que la rentabilidad de sus ahorros no resulte gravada. Por tanto, desde la perspectiva del ciclo vital, el principio de equidad horizontal requiere que la rentabilidad "normal" del capital no quede sujeta a gravamen (salvo en el caso de herencias). Por el contrario, como sostiene la OCDE (2006)²⁴, someter a gravamen los rendimientos situados por encima de la rentabilidad "normal" del capital, en ningún caso viola los principios de equidad horizontal y vertical.

Los impuestos sobre las rentas de capital tienden a producir mayores pérdidas de eficiencia que otro tipo de impuestos. Los modelos económicos de imposición óptima convencionales asumen que los hogares tienden a ahorrar en el presente, para poder consumir en el futuro (sin tener en cuenta la existencia de posibles herencias, etc.). Por tanto, el ahorro presente está relacionado con el gasto de consumo futuro. Si se someten a gravamen los rendimientos del ahorro, la decisión de retrasar el consumo y la asignación en el tiempo de los recursos se ve distorsionada por el sistema impositivo, ya que el impuesto introduce una cuña entre los precios de consumo en diferentes fechas. De esta manera, además de gravar las rentas del trabajo, resulta más eficiente gravar el consumo de forma directa, es decir, cuando los hogares consumen realmente, que gravar dicho consumo de forma indirecta, mediante la aplicación de un gravamen sobre los rendimientos procedentes del ahorro. Por tanto, los modelos económicos con un horizonte infinito, normalmente mantienen el supuesto de que, a largo plazo, el impuesto óptimo sobre las rentas del capital debería ser igual a cero (De Mooij [2005]²⁵, Sorensen [2006]²⁶).

Sin embargo, como señala De Mooij (2005)²⁷, la aplicación de un tipo cero (óptimo) a las rentas de capital, se deriva de modelos en los que no existen distorsiones fiscales preexistentes (no existen distorsiones en el mercado de trabajo, ni medioambientales); no existen rentas económicas; no existen comportamientos de arbitraje tributario; los mercados son completos y no existen restricciones sobre los instrumentos que están a disposición del gobierno para lograr sus objetivos políticos. En caso de que no se cumplan las anteriores condiciones, podría resultar óptimo gravar las rentas del capital, incluso desde el punto de vista de la eficiencia (De Mooij [2005]), como se sugiere en los siguientes ejemplos.

Las rentas de los empresarios individuales (trabajo y capital), por lo general, son gravadas por el impuesto sobre la renta personal. En el caso de una empresa individual, las rentas del propietario se distribuyen, generalmente, en parte como rentas de trabajo (que tributan en el IRPF), y, en parte como rentas de capital. Por tanto, si el tipo impositivo

²⁴ OECD (2006), "Fundamental reform of personal income tax", OECD Tax Policy Studies, No. 13.

²⁵ De Mooij, Ruud A. (2005), "Will corporate income taxation survive?", *De Economist*, 155, pp. 277-301.

²⁶ Sørensen, Peter Birch (2006), "Can capital income taxes survive? And should they?", EPRU Working Paper Series, University of Copenhagen, No. 06.

²⁷ Ver ²⁵

aplicable a las rentas del capital es cero, se genera un incentivo para que la empresa no distribuya ningún tipo de renta del trabajo y, por tanto (en ausencia de reglas de reparto de rentas), toda la renta generada por la empresa se distribuirá como renta de capital. Además, esto proporciona a los empresarios individuales (empresas no constituidas en sociedad), un incentivo importante para constituirse en sociedad, con el fin de reducir al mínimo sus cuotas tributarias, mediante la catalogación de sus ingresos como rentas del capital. De esta manera, la no existencia de un impuesto sobre las rentas del capital influye, de forma importante, en la elección de la forma organizativa de la actividad económica del individuo y ello socava, asimismo, los ingresos del impuesto sobre la renta de las personas físicas.

Jacobs y Bovenberg (2004)²⁸, demuestran que la aplicación de un tipo impositivo (distinto de cero) a las rentas del capital atenúa las distorsiones producidas por el impuesto sobre las rentas del trabajo sobre la inversión en capital humano. El impuesto sobre las rentas del trabajo tiende a disminuir la inversión del individuo en capital humano y le proporciona un incentivo para acumular capital financiero (De Mooij [2005]). Aunque el impuesto sobre las rentas del capital también distorsiona el nivel de ahorro, este impuesto reduce la distorsión en la composición de los ahorros. Por lo tanto, se supone que la aplicación de un gravamen sobre las rentas del capital podría ayudar a mitigar las distorsiones creadas por los impuestos sobre las rentas del trabajo. Asimismo, Jacobs y Bovenberg (2004),²⁹ demuestran que el tipo impositivo aplicable a las rentas del capital podría ser relativamente alto (en comparación con el tipo aplicable a las rentas del trabajo), en el caso de que las distorsiones sobre la formación dominen sobre las distorsiones sobre el ahorro. De hecho, el nivel de tipo impositivo aplicable a las rentas del capital está directamente relacionado con el nivel del tipo impositivo aplicable a las rentas del trabajo. Un mayor tipo impositivo sobre las rentas del trabajo produce distorsiones más severas sobre la acumulación de capital humano del individuo y, por tanto, demanda la existencia de un tipo impositivo compensatorio más alto sobre las rentas del capital. Por otra parte, la existencia de subsidios directos a la formación, podría servir (en parte) para eliminar la necesidad de aplicar tipos impositivos, distintos de cero, al capital.

Por otra parte, el resultado del tipo impositivo cero sobre las rentas de capital se deriva de modelos que no contemplan la existencia de rentas económicas. Por tanto, en presencia de beneficios puros, un tipo impositivo distinto de cero sobre las rentas del capital también puede resultar óptimo.

La aplicación de un tipo impositivo distinto de cero sobre las rentas de capital puede también resultar óptima en presencia de restricciones crediticias (Hubbard y Judd [1986])³⁰

²⁸ Jacobs, Bas and A. Lans Bovenberg (2004), "Human capital and optimal positive taxation of capital income", Tinbergen Institute Discussion Paper, 2005, 035/3.

²⁹ Ver ²⁸

³⁰ Hubbard, R. Glenn and Kenneth L. Judd (1986), "Liquidity constraints, fiscal policy and consumption", Brookings Paper on Economic Activity, Vol. 1, pp. 1-51.

y Bernheim [2002])³¹. El modelo estándar supone que los hogares pueden pedir prestado al principio de su ciclo de vida, lo que podría resultar óptimo si el hogar no dispone de suficientes recursos financieros, y/o de rentas del trabajo en ese momento, con el objetivo de poder alcanzar la senda óptima de consumo a lo largo de su ciclo vital. Si los hogares se ven obligados a consumir menos al principio de su ciclo vital, debido a que no pueden pedir prestado para financiar el consumo adicional, una reducción en los tipos del impuesto sobre las rentas del capital de capital no cambiará necesariamente los patrones de consumo a lo largo de su ciclo vital; la familia no necesariamente consumirá más en el futuro como resultado de la reducción en el precio del consumo futuro. Sin embargo, si la pérdida de ingresos fiscales, como resultado de la existencia de un tipo impositivo menor sobre las rentas del capital, es financiada mediante un aumento del tipo impositivo aplicado a las rentas del trabajo, esta subida de impuestos va a obligar a la familia a consumir incluso aún menos al principio de su ciclo vital. En presencia de restricciones crediticias, los costes de eficiencia producidos por el aumento del gravamen sobre las rentas del trabajo, pueden, por tanto, exceder a las ganancias de eficiencia que se derivan de la reducción (recaudatoriamente neutral) del tipo impositivo sobre las rentas de capital. Un tipo impositivo sobre las rentas del capital positivo podría, de nuevo, volver a ser óptimo.

Sobre la base del análisis de Arrow y Lind (1970)³², De Mooij (2005) reclama, de nuevo, un tipo impositivo positivo sobre las rentas del capital en presencia de incertidumbre. Los contribuyentes adversos al riesgo prefieren obtener un resultado cierto que una media ponderada de resultados inciertos con idéntico valor esperado al del resultado cierto. Como las rentas de capital, por su propia naturaleza, están sujetas al riesgo, el gobierno puede reducir la incertidumbre de los contribuyentes mediante la aplicación del impuesto a las rentas de capital positivas, proporcionando, a su vez, una compensación completa en caso de rentas de capital negativas. El contribuyente podrá entonces exigir una prima de riesgo inferior, lo que reducirá el coste del capital e incrementará la inversión.

En resumen, las extensiones de los modelos básicos de horizonte infinito no proporcionan un fuerte argumento para eximir la inclusión de las rentas del capital (beneficio normal y rentas económicas) en la base imponible del impuesto (de sociedades o personal). Batina e Ihori (2000)³³, por tanto, concluyen que resulta poco probable que en un entorno complejo como segunda mejor opción un tipo impositivo cero sobre las rentas de capital resulte óptimo incluso en el largo plazo.

³¹ Bernheim, B.D. (2002), "Taxation and saving", in A.J. Auerbach and M. Feldstein (eds.), *Handbook of Public Economics* 3, Chapter 18, North Holland.

³² Arrow, K.J. and R.C. Lind (1970), "Uncertainty and the evaluation of public investment decisions", *American Economic Review*, 66, pp. 364-378.

³³ Batina, Raymond G. and Toshihiro Ihori (2000), *Consumption Tax Policy and the Taxation of Capital Income*, Oxford University Press.

1.5.3. Razones para Someter a Gravamen a las Rentas Empresariales

La razón principal de la existencia de un impuesto de sociedades es que el impuesto desempeña una importante función de retención, que actúa como "soporte" del impuesto sobre la renta personal (OCDE [2001])³⁴. La renta de las empresas, bien se distribuya como dividendos o como intereses, es sometida de nuevo a gravamen a nivel personal. En ausencia de un impuesto sobre la renta de sociedades, los beneficios empresariales no distribuidos escapan del gravamen hasta el momento en que los socios realizan sus ganancias o pérdidas de capital. Normalmente, las autoridades tributarias gravan las ganancias de capital en el momento de su realización, ya que se considera poco factible, administrativa y políticamente, gravar dichas ganancias de capital a nivel de los accionistas en base al principio de devengo. Por otra parte, en ausencia de un impuesto sobre las ganancias de capital, las ganancias empresariales no distribuidas tampoco resultarían gravadas. Por lo tanto, mediante el impuesto de sociedades, las autoridades tributarias impiden a los accionistas salvaguardar sus rentas de capital de la imposición.

Como se señaló anteriormente, cuando la diferencia entre la carga fiscal sobre el capital y las rentas del trabajo es demasiado grande, los contribuyentes obtienen un incentivo fiscal destinado a constituirse en sociedad y transformar sus rentas de trabajo, altamente gravadas, en rentas de capital, gravadas más levemente. De forma especial, cuando las ganancias de capital están exentas o sujetas a gravamen en base a su realización, un impuesto de sociedades puede ser necesario para evitar una transformación excesiva del carácter de las rentas (Zodrow [2006])³⁵.

Los gobiernos, normalmente, aplican un impuesto de sociedades a las empresas que llevan a cabo su actividad en el país (incluso, a un tipo impositivo alto), ya que estas empresas pueden estar obteniendo rentas específicas de localización. En el otro lado de la balanza, las empresas deciden llevar a cabo su actividad en un determinado país por múltiples razones³⁶: servir el mercado interno de ese país; aprovecharse de sus recursos naturales; estar cerca de las otras empresas que producen en el mismo (con el fin de minimizar el coste de transporte y otros costes comerciales, beneficiarse de las externalidades tecnológicas entre empresas, etc.), o puede ser que deseen evitar determinados obstáculos al comercio internacional, como los aranceles y los contingentes.

Otra explicación adicional para la aplicación de un impuesto de sociedades radica en el hecho de que, mediante este impuesto, los gobiernos pueden recuperar una parte del gasto público efectuado en la provisión bienes y servicios (infraestructura del sistema, legal y regulatorio), en educación y formación (mano de obra bien cualificada, etc.) y de las disposiciones legales (por ejemplo, la responsabilidad limitada), proporcionadas a las

³⁴ OECD (2001), "Corporate tax incentives for foreign direct investment", OECD Tax Policy Studies, No. 4.

³⁵ Zodrow, George R. (2006), "Capital mobility and source-based taxation of capital income in small open economies", *International Tax and Public Finance*, 13, pp. 269-294.

³⁶ Los denominados determinantes de la localización empresarial, aspecto fundamental en el caso de la IED.

empresas (Mintz [1995]³⁷ y la OCDE [2001]). Sin embargo, no parece existir una relación clara entre el impuesto sobre sociedades pagado y los beneficios públicos que la sociedad haya podido disfrutar. Por otro lado, ya que muchas veces no resulta posible aplicar directamente a la empresa una tasa de uso por los beneficios públicos de que disfruta, el impuesto de sociedades puede servir como un sustituto imperfecto.

El impuesto de sociedades también actúa como una retención sobre las rentas del capital (dividendos distribuidos y utilidades retenidas/ganancias de capital) obtenidas por los accionistas no residentes, ya que estos, de otra manera, escaparían a la imposición en el país de la fuente (en ausencia de una retención sobre los dividendos distribuidos a los accionistas extranjeros). De hecho, el impuesto de sociedades sustituye a la retención en origen sobre los beneficios de los accionistas no residentes, pero no sustituye a la retención en origen efectuada sobre los pagos por intereses percibidos por los tenedores de bonos no residentes.

En el caso de accionistas no residentes, la carga del impuesto de sociedades se exporta, de forma efectiva a los propietarios extranjeros del capital nacional (Sorensen [2006])³⁸. De hecho, Mintz (1995)³⁹ ha sugerido que los países continúen aplicando un impuesto de sociedades, ya que la creciente globalización ha aumentado la propiedad extranjera de acciones. Este resultado es apoyado por Huizinga y Nicodème (2006)⁴⁰, quienes llegan a la conclusión, en base a datos para Europa, de que existe una relación positiva significativa entre el tipo impositivo societario efectivo medio y la proporción de empresas nacionales poseídas por extranjeros. No obstante, también hay que tener en cuenta que, por otro lado, la existencia de un tipo impositivo relativamente alto tiende a desincentivar la inversión en el país por parte de los inversores extranjeros.

El impuesto de sociedades también podría tratar de transferir los ingresos fiscales de los países que gravan a sus empresas multinacionales sobre su renta mundial, pero que permiten aplicar los créditos fiscales extranjeros sobre los impuestos societarios pagados en la fuente. Este es el denominado efecto de "transferencia de tesorería" (Zodrow [2005])⁴¹. En ese caso, la no aplicación de un impuesto de sociedades en el país de la fuente, puede que no llegue a afectar los comportamientos inversores y financieros de la ETN, pero puede llegar a transferir los ingresos del impuesto de sociedades, desde el país anfitrión al país de residencia de la ETN. No obstante lo anterior, este efecto sólo sirve como justificación parcial del impuesto de sociedades. Por ejemplo, muchos países no gravan a sus multinacionales sobre su renta mundial (sistema territorial); algunas ETN

³⁷ Mintz, Jack (1995), "The corporation tax: a survey", *Fiscal Studies*, Vol. 16, No. 4, pp. 23-68.

³⁸ Sørensen, Peter Birch (2006), "Can capital income taxes survive? And should they?", *EPRU Working Paper Series*, University of Copenhagen, No. 06.

³⁹ Mintz, Jack (1995), "The corporation tax: a survey", *Fiscal Studies*, Vol. 16, No. 4, pp. 23-68.

⁴⁰ Huizinga, Harry and Gaëtan Nicodème (2006), "Foreign ownership and corporate taxation: an empirical investigation", *The European Economic Review*, Vol. 50, No. 5, pp. 1223-1244.

⁴¹ Zodrow, George R. (2005), "Should capital income be subject to consumption-based taxation?", *Working Paper*.

disponen de más créditos fiscales extranjeros de los que pueden usar y las ETN se ven obligadas a pagar el impuesto de sociedades del país de origen de manera inmediata, mientras que los créditos fiscales extranjeros sólo pueden aplicarse cuando los beneficios son repatriados al país de residencia de la ETN. Además, este efecto supone, implícitamente, que el tipo impositivo del impuesto de sociedades del país de residencia es superior al tipo impositivo del país anfitrión y hace caso omiso de la posible planificación fiscal de la corporación.

Sorensen (2006)⁴² señala que los gobiernos pueden aplicar un impuesto de sociedades, porque el capital no es perfectamente móvil. Por ejemplo, French y Poterba (1991)⁴³, han comprobado que las carteras individuales de los inversores están muy especializadas en títulos nacionales, aunque esto limite sus ganancias potenciales procedentes de la diversificación internacional. La literatura proporciona un amplio número de razones por las cuales el capital es relativamente inmóvil internacionalmente. En primer lugar, el traslado real del capital es caro. En segundo lugar, Gordon y Bovenberg (1996)⁴⁴ sostienen que la existencia de asimetrías en la información podría explicar la relativa inmovilidad de capital. El hecho de que, especialmente los pequeños inversores extranjeros tengan un peor conocimiento de los mercados externos podría inducirles a un exceso de inversión en su país de origen y, en menor medida en los mercados extranjeros. En tercer lugar, los inversores desearán poseer valores de diferentes países, con el fin de diversificar sus carteras, siempre y cuando las diferencias tributarias entre los países no sean demasiado grandes (Sorensen [2006])⁴⁵.

Otro argumento en favor de la aplicación de un impuesto de sociedades es que podría ser diseñado sólo para gravar las rentas económicas. Dado que las rentas económicas son ganancias en exceso de la rentabilidad (normal) requerida, el impuesto de sociedades no introduce ninguna pérdida de eficiencia. De hecho, los ingresos del impuesto de sociedades permiten llevar a cabo reducciones en otros impuestos que producen más distorsiones, lo cual podría dar lugar a una mejora de la eficiencia económica en general (OCDE [2001]). Por supuesto, este argumento no ofrece una justificación para la mayoría de los sistemas de imposición societaria actuales, ya que estos suelen someter a gravamen la tasa de rendimiento normal de la inversión. Por otra parte, incluso si sólo se someten a gravamen las rentas económicas, el impuesto seguirá influyendo en aquellas decisiones que dependen de la carga tributaria media del impuesto de sociedades, como por ejemplo: la elección de la forma jurídica de la empresa, la localización de la inversión y las decisiones sobre el traslado de beneficios entre jurisdicciones de alta y baja tributación.

⁴² Ver ²⁶

⁴³ French, Kenneth R. and James M. Poterba (1991), "Investor diversification and international equity markets", NBER Working Paper, No. 3609.

⁴⁴ Gordon, Roger H. and A. Lans Bovenberg (1996), "Why is capital so immobile internationally? Possible explanations and implications for capital income taxation", *The American Economic Review*, Vol. 86, No. 5, pp. 1057-1075.

⁴⁵ Ver ²⁶

La opinión popular sostiene que las empresas deberían pagar su cuota parte de la carga tributaria. Por otra parte, si la carga del impuesto de sociedades recae (solamente) sobre el capital, se podría argumentar que el impuesto contribuye a la progresividad del sistema tributario, ya que las rentas de capital, normalmente, se concentran en los estratos superiores de la distribución de la renta. Sin embargo, el impuesto de sociedades no sólo es soportado por los propietarios de la empresa (accionistas), sino, probablemente, también por los consumidores, los cuales se ven obligados a pagar precios más altos por los bienes y servicios que adquieren, y sobre los trabajadores los cuales percibirán unos salarios más bajos. Este punto, por tanto, sólo ofrece un argumento débil en favor del impuesto sobre sociedades y, posiblemente, sólo resulta relevante en el corto plazo.

Por último, a menudo se argumenta que el impuesto de sociedades puede ser utilizado para estimular las actividades que resultan beneficiosas para la sociedad en su conjunto (como, por ejemplo, la I+D, la inversión en las regiones menos favorecidas, etc.). Sin embargo, este argumento no ofrece una justificación directa para la aplicación de un impuesto sobre sociedades, ya que este tipo de actividades específicas también podrían ser estimuladas mediante la concesión de subvenciones directas, en lugar de gravarlas a tipos impositivos efectivos más bajos (generándose gastos tributarios).

1.5.3.1. Gravar las rentas de capital a nivel de la sociedad o a nivel personal

En lugar de someter a gravamen la renta en la fuente bajo el impuesto de sociedades, las rentas del capital podrían ser gravadas a nivel personal. Puesto que la empresa es propiedad de sus accionistas, el principio de capacidad de pago introduce una justificación para asignar las rentas societarias a los accionistas de la empresa, de tal manera que el total de sus rentas de capital puedan ser gravadas, a nivel personal, en su país de residencia. Esto plantea la cuestión de la combinación óptima (en términos de eficiencia, equidad, ingresos fiscales y complejidad), del nivel corporativo (basado en el origen) y el nivel personal (basado en la residencia), de la fiscalidad de las rentas del capital. Esta combinación óptima de los impuestos sobre el capital basados en la residencia y la basada en el origen podría, por supuesto, evolucionar con el tiempo y podría ser diferente para los distintos países.

La tributación de las rentas del capital en el país de residencia (a nivel personal, en lugar de a nivel corporativo), parece resultar atractiva por una serie de razones. En primer lugar, la alta movilidad del capital implica que resulta altamente distorsionador gravar las rentas del capital en la fuente. Esto también implica que los factores de producción menos móviles van a soportar la mayor parte de la carga del impuesto y, por tanto, resulta más eficiente gravar estos factores directamente, en vez de indirectamente, a través del impuesto de sociedades. La competencia fiscal societaria se traducirá en tipos impositivos societarios más bajos, que, sin duda, ejercerán una presión a la baja sobre los ingresos tributarios de los países, lo que, a su vez, podría llevar a una menor provisión de bienes y servicios públicos. Por otra parte, las empresas son, a menudo, capaces de reducir considerablemente sus cuotas tributarias, a través de los mecanismos de planificación fiscal. De hecho, en base al sistema de tributación en la residencia, los inversores tienen

un incentivo para invertir en el país donde se enfrentan a oportunidades de inversión más atractivas, puesto que los rendimientos obtenidos en los distintos países serán gravados de la misma manera, en base a las normas tributarias del país de residencia del accionista. Esta neutralidad en la exportación de capital (NEC), implica que el sistema de impuesto sobre las rentas de capital no distorsiona la localización internacional del capital, la inversión y los beneficios. Por otra parte, Sorensen (2006) sostiene que la mayor parte de los ahorros de las familias se canalizan a través de los inversores institucionales (compañías de seguros, fondos de pensiones, etc.), los cuales pueden ser gravados con mayor facilidad en el país de residencia del hogar.

Por otro lado, anteriormente se han presentado una serie de argumentos por los cuales la tributación en la fuente podría resultar atractiva. Además, todos los accionistas obtendrían la misma rentabilidad después de impuestos, independientemente de su país de residencia, lo que implica la neutralidad importación de capital (NIC), sólo en el caso en que se aplicasen impuestos sobre sociedades basados en la fuente. De Mooij (2005), también señala que el principio de residencia, en general, es más difícil de aplicar que el principio de la fuente. Para poner en práctica el principio de residencia, la administración tributaria del país de residencia requiere de una gran cantidad de información relativa a las rentas de capital de fuente extranjera derivadas por sus residentes. Esto crea oportunidades de evasión fiscal para los contribuyentes, ya que sus rentas de capital de fuente extranjera gravables podrían ser ocultadas fácilmente de las autoridades fiscales de su país de residencia. Para implantar con éxito el principio de residencia, resulta, por tanto, absolutamente necesario que las Administraciones tributarias de los distintos países intercambien información fiscal detallada sobre los contribuyentes.

En realidad, la mayor parte de los gobiernos gravan las rentas de capital en la fuente mediante el impuesto de sociedades (y, algunas veces, mediante una retención adicional) y, asimismo, gravan las rentas de capital de sus residentes a nivel personal. Esta acumulación de gravámenes puede llegar a ocasionar una doble imposición de las rentas de inversión. Sin embargo, la combinación de fiscalidad en origen y en residencia, en base a unos menores tipos impositivos, probablemente genere menores distorsiones (dados los ingresos fiscales requeridos por el gobierno), que la aplicación, bien de un impuesto de sociedades basado en la fuente o de un impuesto a las rentas de capital basado en la residencia, a tipos más altos. La combinación óptima de un impuesto sobre sociedades (basado en la fuente) y de un impuesto sobre la renta personal, aplicable a las rentas de inversión (basado en la residencia) dependerá de múltiples factores. La existencia de importantes efectos de aglomeración y de una gran cantidad de inversión extranjera, en un determinado país, podría ir en favor de la aplicación de un impuesto de sociedades basado en la fuente. Por otro lado, los factores que pueden conducir hacia impuestos sobre el capital en base a la residencia, a nivel personal, son la cuantía de las rentas nacionales de inversión, la utilización de las retenciones sobre rentas de inversión interna, la movilidad del capital, la facilidad con la que las rentas procedentes de las inversiones internacionales de los residentes puedan ser rastreadas, así como la cantidad y la calidad de la información que se recibe de las Administraciones tributarias de otros países.

1.5.4. Análisis de los Principales Modelos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas

A continuación se lleva a cabo una descripción sucinta del modelo imperante del Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas, así como de algunas de las alternativas propuestas al mismo. Como tendremos oportunidad de ver más adelante, algunos países de América Latina han llevado a cabo modificaciones en sus normativas tributarias societarias, siguiendo el diseño de algunas de dichas alternativas.

Con carácter general, en la mayoría de los países, la base imponible del IRPJ, una vez deducidos los pagos por intereses y los costes de depreciación de los activos de la empresa, constituye una medida del beneficio de la sociedad. Dos cuestiones importantes que se plantean son, por un lado, como esta base imponible afecta al volumen de inversión de la sociedad y, por otro, como se financia esta inversión.

En el caso de un determinado activo, en el que su depreciación económica real coincide con la depreciación prevista en la normativa tributaria y con una inflación nula, la base imponible del impuesto de sociedades tradicional no afecta a la tasa de rendimiento exigida, o "coste del capital", en el caso de las inversiones societarias financiadas mediante endeudamiento externo. Por el contrario, en el caso de una inversión similar, financiada mediante utilidades retenidas ("fondos propios internos"), o mediante ampliaciones de capital, con la consiguiente emisión de nuevas acciones ("fondos propios externos"), la base imponible tradicional produce una elevación de la tasa de rendimiento exigida (coste del capital). Los accionistas exigen una tasa de rendimiento positiva sobre la utilización de sus fondos por parte de la sociedad, para compensar la renta que, en su lugar, podrían haber obtenido invirtiéndolos en un activo que produce una determinada tasa de retorno fija. Sin embargo, mientras que, en el caso de financiación mediante endeudamiento externo, los intereses abonados por la empresa resultan deducibles, el "coste de oportunidad" de la financiación mediante recursos propios de la sociedad no es deducible de sus beneficios gravables. En consecuencia, para que un proyecto de inversión equivalente, financiado con fondos propios, sea viable, deberá generar a la sociedad (y a sus accionistas), un rendimiento antes de impuestos superior al proporcionado en el caso del endeudamiento, una vez satisfecho el impuesto sobre sociedades correspondiente. Esto significa que la base imponible tradicional del impuesto genera un incentivo a la financiación de las inversiones de la sociedad mediante el endeudamiento externo (frente a la financiación mediante fondos propios) y, por tanto, tiende a desalentar las inversiones de la sociedad, en la medida en que esta haga uso de este último tipo de financiación.

Estos resultados se ilustran en la Tabla siguiente. Consideremos un proyecto de inversión simple realizado por una empresa que implica un gasto de \$1.000, en el año 1, para adquirir un activo que genera una renta garantizada de \$30 (3%), en el año 2. Se supone que no existe inflación y que el activo adquirido puede también enajenarse en el año 2 por \$1.000, de forma que no ha lugar a depreciación. Supóngase que, inicialmente, no existe el impuesto sobre la renta de sociedades y que el tipo de interés libre de riesgo es del 3% anual.

Tabla 1: Efectos del IRPJ sobre una inversión – en \$ USA

	Financiación mediante endeudamiento		Financiación mediante recursos propios	
	Sin impuesto	Con impuesto	Sin impuesto	Con impuesto
Inversión - año 1	-1.000	-1.000	-1.000	-1.000
Préstamo - año 1	1.000	1.000	0	0
Ingresos - año 2	30	30	30	30
Pagos por intereses - año 2	-30	-30	0	0
Devolución del principal - año 2	-1.000	-1.000	0	0
Ingresos antes de impuestos - año 2	0	0	1.030	1.030
Tasa de retorno antes de impuestos	n.d	n.d	3%	3%
Pagos por el IRPJ - año 2 (25%)	0	0	0	7,5
Ingresos después de impuestos - año 2	0	0	1.030	1.022,5
Tasa de retorno después de impuestos	n.d	n.d	3%	2,25%

Fuente: Mirlees Review - Tax by Design

Si para financiar este proyecto, la empresa se endeuda en \$1.000, al 3% de interés, la obtención de un rendimiento del 3% permite a esta última cubrir el pago por intereses de \$30 en el año 2, mientras que los ingresos obtenidos de la venta del activo cubren exactamente la devolución del principal del préstamo. Para financiar esta inversión, los accionistas no aportan nada en el año 1 y tampoco perciben ningún tipo de rendimiento en el año 2. Por tanto, para estos accionistas, resulta indiferente que la sociedad lleve a cabo o no la inversión. En este contexto, un proyecto de inversión que produce exactamente la tasa de rendimiento exigida se denomina una “inversión marginal”.

Si la empresa, en el año 2, fuera capaz de generar una renta superior a la cuantía correspondiente al pago por intereses (\$30), sus propietarios se encontrarían en una mejor situación al realizar la inversión, obteniendo unos beneficios que exceden de la tasa de retorno exigida y que se denominan "rentas económicas". Normalmente, la obtención de una renta económica por parte de una empresa requiere que dicha empresa disponga de algún tipo de recurso, conocimiento o capacidad, que no pueda ser fácilmente replicado por otras empresas.

En el caso de que la empresa se encuentre sujeta a un impuesto sobre sociedades tradicional, nada cambia en este ejemplo, siempre que la normativa tributaria reconozca adecuadamente que este tipo de activo no se deprecia y, por tanto, dicha normativa no prevé ninguna deducción por el coste de dicha depreciación. La renta obtenida de \$30, es sujeta a gravamen en el año 2, pero el pago de \$30 por intereses es deducible en la base, lo que implica una base imponible igual a cero y, por tanto, un impuesto a pagar de \$0. Esto implica que, en el caso de “inversiones marginales”, no resulta aplicable ningún

impuesto y, por tanto, la tasa de rendimiento requerida no varía por lo que, de esta manera, sólo aquellas empresas que obtienen una “renta económica” son las que se van a ver obligadas al pago del impuesto. Si la empresa fuera capaz de obtener una renta de \$40, en el año 2, su base imponible sería de \$10 y, en cualquier caso, la realización del proyecto de inversión por parte de la empresa, situaría a los accionistas en una mejor posición que antes, para cualquier tipo impositivo inferior al 100%. En el caso de inversiones financiadas mediante endeudamiento, el impuesto sobre la renta de sociedades tradicional, con deducciones por depreciación equivalente a las de la depreciación económica cierta, consigue aumentar los ingresos impositivos al gravar las rentas económicas.

En el caso de las inversiones financiadas mediante recursos propios, la situación es completamente distinta. En el caso de que la empresa no realice este gasto de inversión en el año 1, podría devolver \$1.000 adicionales a sus accionistas. Este dinero podría ser utilizado por los anteriores para obtener un rendimiento cierto de \$30 al año siguiente, proporcionando a estos un total de \$1.030 en el año 2. En ausencia de un impuesto sobre sociedades, si la sociedad utiliza los fondos de sus accionistas para la adquisición del activo, puede también devolver \$1.030 a sus accionistas en el año 2. De nuevo, para los accionistas resulta indiferente que la empresa realice o no el proyecto de inversión.

Ahora bien, esto no ocurre en presencia de un impuesto sobre sociedades. Sin la posibilidad de poder deducir los pagos por intereses, la empresa dispone ahora un beneficio gravable de \$30, en el año 2. Supongamos que el tipo del impuesto es del 25%, por lo que la empresa se verá obligada a pagar una cuota de \$7.50, lo que implica que la tasa de retorno después de impuestos obtenida por los accionistas es de sólo el 2,25%. Por tanto, dado que los accionistas de la sociedad (por sí mismos), son capaces de obtener un rendimiento del 3%, al invertir en un activo alternativo seguro (libre de riesgo) y que no se encuentra sujeto a gravamen, al invertir sus fondos en una sociedad que se encuentra sujeta al impuesto y que sólo es capaz de obtener una tasa de retorno antes del impuesto del 3%, se encontrarán en peor situación.

En este ejemplo, para los accionistas resultaría indiferente invertir o no invertir, sólo si la empresa es capaz de generar una renta garantizada de \$40 antes de impuestos, lo que implica una renta de \$30 después de impuestos y una tasa de retorno de la inversión del 3%, también después de impuestos. En este caso, la aplicación de un impuesto sobre la renta de sociedades del 25%, produce un incremento del coste del capital (que pasa del 3% al 4%), en el caso de que la sociedad financie sus inversiones mediante fondos propios. En otras palabras, determinadas inversiones que resultan viables en el caso de no existencia de impuesto sobre sociedades, pueden que no lo sean en el caso de aplicación de un impuesto sobre la renta de sociedades tradicional.

Por tanto, el impuesto sobre sociedades tradicional produce dos tipos de efectos:

- En primer lugar, este tipo de impuesto (manteniendo lo demás constante), genera un incentivo para que las empresas utilicen el endeudamiento externo, en vez de la financiación mediante recursos propios, a la hora de financiar sus proyectos de

inversión. Es decir, el impuesto de sociedades tradicional introduce un sesgo hacia la financiación mediante endeudamiento⁴⁶.

- En segundo lugar, el impuesto sobre la renta de sociedades eleva el coste de capital y este efecto, por tanto, se traduce en un menor nivel de inversión por parte de las empresas (en la medida que estas continúen financiándose mediante fondos propios). La razón clave de esto es que la base imponible del impuesto sobre la renta de sociedades tradicional incluye en su seno a los rendimientos normales de las inversiones de las empresas financiadas mediante recursos propios sometiéndolos, por tanto, a gravamen.

Además, la base imponible del impuesto de sociedades tradicional plantea otros problemas. Las empresas invierten en múltiples tipos de activos con una vida útil y unas tasas de depreciación diferentes. Dado que no resulta administrativamente posible especificar una tabla de depreciación precisa para cada tipo de activo, incluso en el caso de que fuera posible conocer, con alguna certeza, su grado de depreciación económica correspondiente, es por lo que la normativa del impuesto sobre sociedades normalmente, contiene tablas de amortización que especifican los tipos máximos de depreciación (o la vida útil) a utilizar para categorías amplias de activos. Como resultado de lo anterior, la inversión en algunos tipos de activos se verá favorecida, al permitirse aplicar deducciones por depreciación más generosas que las derivadas de la depreciación cierta del valor del activo, y en otros activos perjudicada, como consecuencia del efecto inverso. Estas disparidades entre la depreciación permitida por las normas tributarias y la verdadera depreciación económica distorsionan la estructura de la inversión por activos.

Por otra parte, las tablas de amortización fiscal se aplican, por lo general, a los costes históricos de los activos, lo que implica que el valor real de las deducciones por depreciación aplicadas se verá erosionado por la inflación. Incluso, cuando la inflación es baja, se pueden producir efectos significativos, que reducen el valor real de las deducciones fiscales por debajo de los costes reales de la depreciación soportada por las empresas, especialmente en el caso de activos con largas vidas útiles.

Mientras que en el caso de las inversiones financiadas con fondos propios, este hecho puede hacer que la inflación aumente sustancialmente el coste del capital, en el caso de las inversiones financiadas mediante endeudamiento, este efecto se ve mitigado por la no indexación de las bases imponibles del impuesto de sociedades, ya que sólo pueden deducirse de la base imponible los pagos por intereses nominales sobre la deuda viva, y

⁴⁶ Dado que los rendimientos futuros de cualquier proyecto de inversión tienden a ser inciertos y dado que el riesgo de los prestamistas tiende a aumentar cuanto mayor es el valor de las deudas de la empresa (en relación al valor de sus activos), es probable que los costes de dicho endeudamiento aumenten a medida que lo hace el propio endeudamiento, por lo que las empresas, a la hora de diseñar su estructura de financiación) tenderán a utilizar una mezcla de recursos propios y ajenos. Aun así, no resulta claro por qué aplicar un modelo de impuesto sobre la renta de sociedades que estimula a las sociedades a tener unos balances más frágiles de los que tendrían en otro caso. El resultado es que, probablemente, en una fase de recesión económica quiebren más empresas de las que lo harían en otras circunstancias. Esto impone unos costes reales, sobre todo cuando determinados activos específicos de una empresa no pueden ser reasignados fácilmente a otros usos.

no los pagos por intereses reales. Esto, en sí mismo, implica una reducción del coste real después de impuestos del endeudamiento. Una inflación más elevada puede tener otros efectos; por ejemplo, al aumentar el coste de mantener unos inventarios que se aprecian en su valor nominal y, por tanto, incrementan el gravamen sobre las ganancias de capital procedentes de la venta de dichos activos, tanto a nivel de la empresa como de los accionistas.

En principio, los efectos producidos por la inflación podrían evitarse mediante la correspondiente indexación de la base imponible de las empresas. De esta manera, las deducciones por depreciación podrían ajustarse en función de los valores de los activos ajustados por la inflación, en lugar de utilizar los precios de compra históricos, así como también podrían restringirse las deducciones por intereses a los pagos de intereses reales y no a los nominales.

Algunos países de América Latina han adoptado una base del impuesto sobre la renta de sociedades ajustada por la inflación, pese a la complejidad adicional que ello implica.

Estos no son, en modo alguno, los únicos problemas que plantea el cómputo de los beneficios gravables en base a un impuesto sobre la renta de sociedades tradicional. Dado que no existe una definición uniforme de la base imponible del impuesto, por carecerse de una definición común del beneficio a efectos tributarios, muchos aspectos de detalle de la base del impuesto sobre la renta de sociedades difieren de unos países a otros, aunque todos persigan someter a gravamen el mismo hecho imponible. En algunos casos, las ETN, son capaces de beneficiarse de la existencia de estas diferencias, beneficiándose de las deducciones fiscales disponibles más generosas, o incluso de la posibilidad de deducirse los mismos costes en más de una jurisdicción, aunque también pueda ocurrir que algunas veces (las menos) la misma renta puede llegar a ser gravada más de una vez en diferentes países.

En resumen, el impuesto sobre la renta de sociedades tradicional puede llegar a introducir determinadas distorsiones en los comportamientos de las sociedades, que pueden resultar no deseables desde una perspectiva económica:

- Tiende a favorecer el endeudamiento, frente a las utilidades retenidas o las ampliaciones de capital, a la hora de financiar la inversión de las empresas, dejando a las mismas más expuestas al riesgo de quiebra.
- El sesgo hacia el endeudamiento aumenta con la inflación.
- El tratamiento fiscal de la depreciación favorece la inversión en aquellos activos para los que la depreciación fiscal resulta más favorable que la propia depreciación económica.
- En general, el impuesto sobre la renta de sociedades tradicional tiende a incrementar el coste del capital y, por tanto, a reducir los niveles de inversión, como consecuencia de que la base imponible de este tipo de impuesto también incluye el rendimiento normal de la inversión en su seno.

Todos estos aspectos serán analizados más detalladamente y contrastados en base a datos empíricos en la Sección tercera de este Estudio.

Con objeto de aportar soluciones a algunos de los anteriores problemas, a continuación se analizan algunas alternativas planteadas a la base del impuesto sobre sociedades tradicional.

1.5.5. Bases Imponibles Alternativas al IRPJ Tradicional

Se han llevado a cabo varias propuestas para reformar, o reemplazar, la base imponible tradicional, de manera que se reduzcan o eliminen algunas (o todas) de las anteriores distorsiones al comportamiento de las empresas que han sido señaladas en la sección anterior. En este sentido, conviene indicar que algunos países de América Latina (**Méjico y Brasil**) no han sido ajenos a las distorsiones producidas por la base tradicional de los Impuestos de Sociedades y, por tanto, han introducido figuras tributarias propias o modificaciones que se asemejan a algunas de las propuestas alternativas que se citan a continuación.

1.5.5.1. Impuestos sobre los Flujos de Fondos

El Informe Meade⁴⁷, incluye una propuesta destinada a sustituir la base imponible del impuesto tradicional, basada en el beneficio o la renta de la empresa, por un impuesto basado en los flujos netos de fondos. Una de las versiones de esta propuesta, conocida como la de base R, consiste en eliminar las deducciones por intereses y por depreciación, reemplazándolas por una deducción inmediata de los gastos por inversión (amortización libre). De esta manera, los gastos de inversión pasan a ser considerados como un gasto corriente más de la sociedad y, en el otro lado de la balanza, las ventas de los activos de capital son considerados como cualquier otro ingreso de caja corriente.

En términos prácticos, utilizando el ejemplo del cuadro anterior, la adquisición, en el año 1, de un activo de \$1.000, con un tipo impositivo del 25%, exige a la empresa financiar un gasto de sólo \$750. En el año 2, tanto la renta de \$30 generada por el activo, como el producto de la venta del mismo, se somete a gravamen (25%), lo que genera un flujo neto de caja en la empresa de \$772,50 (el 75%). Por tanto, este tipo de impuesto aporta un 25% del gasto de inversión, a cambio del 25% de los ingresos. Independientemente de si la inversión es financiada mediante recursos propios o ajenos, el tamaño del proyecto de inversión se simplifica/reduce desde la perspectiva del inversor. En el caso de financiación mediante recursos propios, los accionistas obtienen un rendimiento de \$22,50, sobre una inversión de \$750, que coincide exactamente con la tasa de retorno que podrían haber obtenido en una inversión alternativa (3%). Cuando la inversión se financia mediante endeudamiento, el retorno obtenido sólo cubre el coste por intereses. Por otra parte, si la tasa de retorno antes de impuestos supera el 3%, esta tasa será idéntica después de los mismos.

El impuesto sobre los flujos de caja de base R, al proporcionar un idéntico tratamiento tributario a la financiación mediante recursos propios elimina, por tanto, el sesgo fiscal en

⁴⁷ Informe de la Comisión Meade (1978), "Estructura y Reforma de la Imposición Directa". Traducido al español por el Instituto de Estudios Fiscales, Madrid 1980.

favor del endeudamiento. Las inversiones marginales que, en ausencia de impuesto, obtienen una tasa de retorno mínima requerida, continúan siendo marginales en presencia del impuesto. De esta manera, el impuesto no produce ningún efecto sobre el coste del capital (la tasa de retorno mínima requerida antes de impuestos). Por tanto, al contrario de lo que ocurría en el caso del impuesto de base tradicional, este tipo de impuesto se limita a gravar únicamente las rentas económicas y no el rendimiento normal de la inversión y, además, esto ocurre para todos los tipos de activos, con independencia de sus vidas útiles o perfiles temporales de depreciación. Asimismo, la inflación no produce ningún tipo de efecto, ya que la base imponible en cada periodo sólo dependerá de los flujos nominales de fondos.

La versión de base R del impuesto sobre los flujos de fondos establece una distinción entre los flujos de fondos asociados con las operaciones "reales" de la empresa (los ingresos por ventas de bienes y servicios y los pagos por los servicios del trabajo y otros inputs intermedios utilizados para producir estos bienes y servicios, incluidas las compras y ventas de capital) y los flujos de fondos asociados con la financiación de esas operaciones, (incluyendo los préstamos, los reembolsos de intereses y del principal a los prestamistas y las inyecciones de capital y pagos por dividendos a los accionistas). Dentro de estos flujos de fondos asociados con la financiación, no se establece ningún tipo de distinción entre la financiación mediante deuda o mediante fondos propios, ya que tanto los pagos por intereses a los prestamistas, como los pagos por dividendos a los accionistas no resultan deducibles. Esto plantea un problema para la imposición de los bancos y de otros intermediarios financieros, los cuales obtienen una parte importante de sus beneficios de los diferenciales de tipos de interés, pues los tipos de interés cargados a los prestatarios, normalmente, son más elevados que los abonados a sus depositantes y, además, esos intereses no están sujetos a gravamen en base a un impuesto de base R.

En cualquier caso, los autores del Informe Meade ya eran conscientes de los problemas que acarrearía la introducción de un impuesto de este tipo de forma aislada por un único país, en un mundo prácticamente globalizado.

Una variante del impuesto sobre los flujos de fondos, que aborda estos problemas es la denominada como de base R+F. En este tipo de variante, los nuevos empréstitos serían tratados como una entrada de efectivo sujeta a gravamen, mientras que los reembolsos de intereses y del principal serían tratados como salidas de efectivo deducibles. Esto requiere establecer una distinción entre los flujos de fondos asociados con la financiación mediante endeudamiento y la financiación mediante recursos propios. La deducibilidad de los pagos por intereses nominales en la base del impuesto sobre la renta de sociedades se mantiene por tanto, de forma idéntica que en el caso de los impuestos sobre la renta de sociedades de otros países. Los ingresos por intereses nominales obtenidos de los préstamos continuarían estando sujetos a gravamen, con lo que los beneficios obtenidos por los bancos procedentes de las diferencias entre los tipos de interés aplicados también quedarían sujetos al gravamen, eso sí, siempre que los bancos obtengan una tasa de retorno sobre el capital superior a la tasa mínima requerida. En principio, someter a gravamen los nuevos empréstitos y permitir la deducibilidad de los reembolsos del principal, podría parecer posible, aunque algo complicado.

1.5.5.2. Una Variante Vernácula del Impuesto sobre los Flujos de Fondos: El Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU) en Méjico

En el año 2008, Méjico introduce un impuesto, cuya base imponible se aproxima a la de este tipo. Concretamente, la base imponible del impuesto del IETU grava la diferencia entre los ingresos cobrados por la venta de bienes y servicios, y los gastos pagados más las inversiones en activos fijos pagadas. A dicha base, en el año 2013 se le aplica un tipo impositivo del 17,5%⁴⁸.

Jerez (2011),⁴⁹ sostiene que la base imponible del IETU *“es muy próxima conceptualmente a la base R de la Comisión Meade (1978), pero existen dos diferencias importantes entre ellas. Por una parte, la base del IETU se calcula por diferencia entre los flujos de efectivo de la empresa (cobros menos pagos), no sobre los flujos de fondos (ingresos menos gastos); por otra, en la base del IETU no se consideran gastos deducibles los sueldos y salarios, mientras que en la base R sí tienen esta consideración.”*

1.5.5.3. Una Deducción por Fondos Propios: La Denominada “Allowance for Corporate Equity (ACE)”

Se trata de un enfoque diferente, que fue propuesto por el Instituto de Estudios Fiscales británico en 1.991⁵⁰, el cual permite eliminar el sesgo en favor del endeudamiento de la base imponible tradicional del impuesto y, por tanto, está destinado a establecer un equilibrio entre el tratamiento tributario de la financiación mediante endeudamiento y mediante fondos propios.

La idea básica de este enfoque consiste en proporcionar una deducción explícita del coste de oportunidad imputado por la utilización de los fondos de los accionistas en la financiación de las operaciones de la sociedad. Esta deducción ACE puede ser interpretada de dos maneras distintas: bien como una contrapartida a la posibilidad de deducción de los intereses del endeudamiento externo en la base del impuesto, o como una serie de deducciones fiscales diferidas en el tiempo, que tratan de compensar la imposibilidad de poder deducir, de forma inmediata, el 100% de los gastos de inversión financiados mediante recursos propios, que proporcionan los impuestos sobre los flujos de fondos. En gran medida, estas dos interpretaciones son equivalentes, en aquellos casos en los que existe una certeza perfecta sobre los rendimientos futuros, mientras que la segunda interpretación resulta más apropiada en presencia de riesgo e incertidumbre. En definitiva, lo que se persigue mediante esta deducción (ACE) es extraer de la base imponible del impuesto sobre la renta de sociedades el rendimiento normal de las inversiones financiadas mediante recursos propios, gravando únicamente las rentas económicas.

⁴⁸ Este impuesto ha sido eliminado en la reforma fiscal llevada a cabo recientemente en Méjico.

⁴⁹ Jerez Barroso, L, “Base imponible y neutralidad del Impuesto sobre Sociedades: alternativas y experiencias”. Hacienda Pública Española/Revista de Economía Pública, 197-(2/2011): 113-146). 2011, IEF.

⁵⁰ IFS Capital Taxes Group (1991).

A primera vista, puede parecer que la simple aplicación de una deducción del coste de oportunidad de la financiación mediante fondos propios podría dejar sin resolver los problemas relacionados con la amortización fiscal y la inflación, aunque esta primera sensación puede soslayarse estableciendo, de forma explícita, una relación entre la cuantía de los fondos propios utilizada para computar dicha deducción con las tablas de amortización utilizadas por motivos fiscales.

En términos generales, la cuantía de los fondos propios de los accionistas utilizados para calcular la deducción ACE varía según la siguiente expresión:

Capital al cierre = Capital inicial + Nuevas emisiones de capital – Recompras de Capital + Utilidades retenidas, tal y como se computan a efectos fiscales.

De esta manera, la deducción ACE para el ejercicio actual se obtendría, por tanto, como el rendimiento imputado sobre la cuantía de fondos propios existente al final del ejercicio anterior (multiplicando esta cuantía por un determinado tipo de interés). Así, las recompras de capital incluyen la compra de capital o capital adicional en las filiales que la sociedad adquiere o cuya expansión la sociedad financia, así como cualquier otra recompra de acciones. Las utilidades retenidas se corresponden con los beneficios gravables (netos de la deducción ACE), menos los impuestos pagados y menos los dividendos satisfechos a los accionistas de la sociedad.

Establezcamos ahora una comparación entre la secuencia de deducciones por depreciación y por la deducción ACE, en el caso de un activo en el que coincide su amortización fiscal con su depreciación económica (cierta), con otro activo en el que dicha amortización fiscal es inferior. En el caso de este último (depreciación fiscal inferior a la económica), las deducciones aplicadas serán demasiado bajas en los primeros años de la vida del activo, lo que se traducirá en unos beneficios gravables y unos pagos impositivos iniciales más altos. Además, las utilidades retenidas resultarían, asimismo, más elevadas, lo que implica una cuantía mayor de los fondos propios de los accionistas utilizados para calcular la ACE en los ejercicios futuros. En consecuencia, las futuras deducciones ACE serán mayores y los pagos impositivos futuros serán menores. Puede demostrarse que estos efectos se compensan entre sí exactamente en términos de su valor actual, de forma que el valor actual de la corriente de pagos impositivos en base a la deducción ACE no depende de las características del esquema de amortización utilizado.

La base imponible del sistema ACE podría ser indexada para hacer frente a la inflación, pero esto no es necesario. La intuición aquí nos dice que podría calcularse dicha deducción, bien llevando a cabo la indexación de la base de recursos propios con la tasa de inflación del año anterior y, posteriormente, proceder a calcular el coste de oportunidad, utilizando un tipo de interés real o, de forma más sencilla, no ajustando dicha base de fondos propios a la inflación y calculando el coste de oportunidad utilizando un tipo de interés nominal. De esta manera, aplicando un tipo de interés nominal a la base de recursos propios no indexada y permitiendo la deducción de los pagos por intereses nominales resulta, asimismo, posible obtener una deducción fiscal apropiada para el coste de la financiación mediante recursos ajenos (endeudamiento) en presencia de inflación.

Estas propiedades de la base imponible ACE van a depender de la utilización de un tipo de interés apropiado para computar la deducción ACE. Dado que los rendimientos futuros de los proyectos de inversión pueden resultar muy inciertos y que los accionistas, por definición, tienden a mostrar aversión al riesgo, esto puede dar lugar a un problema importante. Por lo general, los accionistas no estarán dispuestos a invertir en proyectos de riesgo cuya tasa rendimiento esperada no sea, al menos, superior al tipo de interés que pueden obtener invirtiendo en activos sin riesgo. La diferencia existente entre la tasa requerida de rendimiento esperado y el tipo de interés libre de riesgo es conocida como la prima de riesgo, que es uno de los componentes de la tasa de rendimiento requerida (esperada), y esta tasa esperada es probable que varíe ampliamente de unos proyectos de inversión a otros, por lo que no resulta apropiado utilizar una única tasa de retorno en el caso de empresas que invierten en múltiples tipos de activos. Afortunadamente, bajo supuestos bastante generales acerca del modo en que los activos de riesgo son valorados por los inversores, esta información no es necesaria para aplicar el impuesto sobre la renta de sociedades basado en el sistema ACE y la tasa apropiada para calcular la ACE resulta ser idéntica al tipo de interés (nominal) libre de riesgo.

La explicación intuitiva de este resultado se obtiene pensando en la corriente de deducciones ACE para un proyecto de inversión particular, no explícitamente como una deducción fiscal de la tasa rendimiento mínima (esperada) requerida por los inversores en capital en cada periodo, sino más bien como una alternativa a la amortización libre de las inversiones financiadas mediante fondos propios, proporcionada por el impuesto sobre los flujos de fondos de base $R + F$. Supongamos que la empresa invierte \$1.000 en un activo de duración infinita y que, por tanto, no se deprecia. El impuesto sobre los flujos de fondos permite una deducción de \$1.000 en el primer periodo. Si suponemos, por simplicidad, que no existe inflación y que el tipo de interés libre de riesgo (real) permanece constante al 3%, el esquema ACE, de hecho, proporciona una corriente perpetua de deducciones ACE de \$30 por año, con un valor actual (descontado al 3%) también de \$1.000. Siempre y cuando los inversores sean indiferentes entre recibir \$1.000 ahora o \$30 anuales de forma permanente, el esquema ACE goza de las mismas propiedades de neutralidad que las del impuesto sobre los flujos de fondos esbozadas en el apartado anterior. Si por el contrario, la deducción ACE hubiera de calcularse usando un tipo de interés más elevado que el tipo libre de riesgo, el valor de la deducción fiscal proporcionada por el esquema ACE excedería, por tanto, a la proporcionada por el impuesto sobre los flujos de fondos. El efecto tendería, por tanto, a reducir la tasa de retorno mínima requerida (esperada) antes de impuestos por debajo de la requerida en ausencia de impuesto y las decisiones de inversión de las sociedades resultarían distorsionadas.

El Impuesto sobre la Renta de Sociedades del tipo ACE permitiría deducir de la base del tributo los pagos por intereses nominales y sometería a gravamen los ingresos por intereses nominales, de forma que puedan ser gravados los beneficios derivados de los diferenciales de intereses en el caso de los bancos y otros intermediarios financieros. Los tratamientos de las inversiones financiadas mediante el endeudamiento y mediante fondos propios son equivalentes en términos de su valor actual, y similares también en lo

relativo a los momentos de pago de los impuestos, siempre que las tablas de depreciación fiscal se aproximen a la depreciación económica cierta. En principio, el sistema ACE no debería distorsionar las decisiones de financiación.

Las inversiones marginales no soportan ningún impuesto en términos de su valor actual, con independencia de cómo se financien. Los ingresos tributarios se obtienen únicamente de los proyectos que generan rentas económicas, es decir, cuando los beneficios superan a la tasa de retorno requerida mínima (esperada) que justifica la inversión. La imposición de las rentas económicas, tanto a nivel societario como personal, todavía plantea problemas importantes. Si las rentas son, exclusivamente, producto de la historia o de un accidente, entonces su gravamen generará ingresos tributarios, sin producir ningún tipo de distorsión económica. Sin embargo, si lo que parecen ser rentas económicas hoy en día son, en parte, el resultado de inversiones pasadas procedentes del esfuerzo o del capital financiero, entonces la aplicación de impuestos elevados puede desanimar más aún las actividades que generaron las aparentes rentas.

La aplicación del sistema ACE debería preservar la mayor parte de la estructura de los impuestos sobre la renta de sociedades existentes, incluidas las tablas de amortización y la deducibilidad de los intereses. Lo único que se requiere es, por tanto, especificar cómo evoluciona la base de capital utilizada para computar la deducción ACE a lo largo del tiempo, así como especificar el tipo de interés nominal (libre de riesgo) a utilizar para calcular la deducción. Este tipo de interés podría ser aproximado por el tipo de interés de la deuda pública a medio plazo⁵¹.

1.5.5.4. Una Variante Vernácula de La Deducción por Fondos Propios. La Experiencia Brasileña ACE: Los “Juros sobre o Capital Próprio (JCP)”

Se trata de una variante del sistema ACE existente en Brasil desde el año 1996, introducida por la Ley n. 9.249 que, en su artículo 9, establece el mecanismo para los pagos JCP, regulando su cuantía, sus limitaciones y su tratamiento tributario. Pese a su ya larga historia, Klemm (2006)⁵², manifiesta su sorpresa “*por la falta de análisis de la variante ACE, aplicada por Brasil, dado que se supone que (deberían) existir muchos datos disponibles*”. El mecanismo de funcionamiento de los JCP es el siguiente: la empresa puede optar por pagar intereses por su capital propio (JCP). Estos intereses se calculan mediante la aplicación de un tipo de interés a largo plazo, establecido por el gobierno (TJLP – “*Taxa de Juros de Longo Prazo*”), al valor contable de las acciones de la empresa. El pago de los JCP viene limitado por la mitad de la cuantía (la que sea mayor)⁵³ de:

- Los beneficios de la sociedad en el año, antes de la deducción de los JCP.

⁵¹ Tipo de interés normalmente utilizado por los países que disponen de este sistema.

⁵² Klemm, Alexander, “Allowances for Corporate Equity in Practice”. IMF Working Paper. FAD. November 2006.

⁵³ A efectos prácticos, para estimar la cuantía de JCP que una sociedad puede pagar, se aplica el tipo TJLP sobre el valor neto y el resultado vendrá limitado por la cuantía más alta de la mitad de los beneficios del ejercicio o de los beneficios acumulados, respectivamente.

- Los beneficios acumulados de la sociedad.

Los JCP sólo son deducibles de la base imponible del tributo cuando la empresa distribuye dividendos a los socios. En el caso de que los dividendos distribuidos superen el coste imputado de la financiación propia, el exceso se puede deducir como intereses. En cualquier caso, el pago constituye base imponible para el receptor y está sujeto a una retención del 15% realizada por el pagador⁵⁴.

1.5.5.5. Un Impuesto Integral sobre la Renta de las Empresas: el denominado “*Comprehensive Business Income Tax (CBIT)*”

Se trata de una propuesta elaborada por el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos en el año 1992, pero que no ha sido implementada hasta la fecha. En síntesis, podría aplicarse un tratamiento idéntico para el endeudamiento y los recursos propios, mediante la inclusión en la base imponible del impuesto sobre sociedades, del rendimiento normal de las inversiones financiadas mediante recursos externos (endeudamiento). Esto implicaría la eliminación de la deducibilidad de los intereses y la sujeción a gravamen de una medida de los beneficios de la sociedad, después de la depreciación, pero antes de los intereses.

Mientras que la deducción de los pagos por intereses de la base imponible del impuesto tradicional genera la existencia de un tratamiento diferenciado entre la financiación mediante deuda y mediante fondos propios, la simple eliminación de la deducibilidad de los intereses no resolvería los otros problemas que plantea dicho impuesto. La base imponible resultante de esta propuesta aumentaría la tasa de retorno requerida, tanto para las inversiones financiadas mediante endeudamiento como para las financiadas mediante recursos propios y lo haría en distintas cuantías, dependiendo de la tasa de inflación y de aspectos de detalle de la deducción por amortizaciones. El enfoque CBIT, por tanto, no logra un tratamiento uniforme de los diversos tipos de activos en los que invierte la empresa, ni evita los efectos de la inflación.

Además, la simple eliminación de la deducibilidad de los intereses plantearía un problema práctico a la hora de gravar a los bancos y a otras instituciones financieras. Gravar los intereses, sin ofrecer, de forma simultánea, una deducción fiscal de los pagos de intereses, podría suponer un importante aumento de la carga impositiva de los bancos y de los demás intermediarios financieros, los cuales obtienen sus beneficios de los empréstitos y de los préstamos. Por el contrario, la aplicación de un tratamiento simétrico de los ingresos y de los pagos por intereses supondría no gravar la renta de intereses. Esto eximiría del impuesto el componente de los beneficios bancarios resultante de las diferencias entre los intereses ingresados y pagados. Ninguno de estos resultados parece ser atractivo. Una alternativa sería hacer que los pagos por intereses fueran deducibles sólo de la renta de intereses. De esta manera, sólo la renta neta de intereses estaría sujeta

⁵⁴ Si el receptor es una persona física, se trata de una retención final y, en caso de una persona jurídica, residente en Brasil, los pagos JCP se incluirán en la base imponible, sujeta al 34%, considerándose la retención como un pago a cuenta contra la cuota del IRS de la receptora.

a gravamen, en el caso de que los ingresos por intereses superen a los pagados, pero no resultarían deducibles en caso contrario. Este enfoque asimétrico podría generar un incentivo para aquellos bancos que disfrutaran de un renta neta por intereses positiva, tiendan a adquirir sociedades que son prestatarias netas, lo cual podría erosionar una parte importante de la base del impuesto sobre la renta de sociedades.

Aunque ningún país ha eliminado la deducibilidad de los intereses, hoy en día existe una tendencia creciente a limitar dicha deducibilidad, en el caso de inversiones transfronterizas. Esta limitación pretende, principalmente, combatir los fenómenos de elusión fiscal de las ETN, las cuales pueden llegar a reducir sus pagos impositivos globales, en base al sistema de impuesto sobre la renta de sociedades tradicional, al permitir a sus filiales domiciliadas en países con tipos impositivos del impuesto relativamente altos, endeudarse con, y así pagar intereses deducibles a, filiales domiciliadas en países con tipos impositivos de impuesto sobre sociedades relativamente bajos.

Además, a medida que los países han comprobado que cada vez resulta más difícil someter a gravamen, de una forma efectiva, los beneficios que las sociedades obtienen en el extranjero y, por tanto, han procedido a eximirlos de la base imponible del impuesto sobre la renta de las sociedades, han tendido también a restringir la deducción fiscal de los costes de financiación de la inversión exterior (exenta), lo que, de otro modo, sólo sirve para reducir la base imponible interna de las ETN.

1.6. Diferentes Enfoques para Medir la Carga Tributaria de las Empresas

1.6.1. Introducción

Esta parte final de la primera Sección del Estudio está dedicada a sintetizar los diferentes enfoques que serán utilizados más adelante con objeto de intentar medir la carga tributaria de las empresas en América Latina.

Siguiendo un enfoque que va de lo general a lo particular (“top-down approach”), los decisores políticos tratan de evaluar sus sistemas tributarios, con objeto de conocer mejor los potenciales impactos de la imposición sobre las principales variables económicas de sus respectivos países: la inversión, el crecimiento económico y, en general, el funcionamiento de sus economías. Existe una amplia literatura sobre los efectos globales de los impuestos sobre la actividad económica. Desde el punto de vista de la política tributaria interna de los países, también se observa cómo los sistemas tributarios de los países tienden a generar problemas relacionados con la eficiencia, la falta de competitividad y, lo que es más importante, problemas de suficiencia de los ingresos públicos destinados a financiar el desarrollo de las políticas públicas proveedoras de bienes y servicios públicos a una población que, al pagar impuestos, demanda una actuación más positiva de los poderes públicos en este ámbito.

Descendiendo ahora al ámbito concreto de la tributación de las empresas, parece existir un acuerdo general en que los impuestos influyen sobre las decisiones de inversión y financiación de los agentes económicos. No obstante, la complejidad y la amplia variación de los sistemas tributarios de los países hace difícil conocer los posibles canales a través

de los cuales se transmiten los efectos de la imposición sobre las decisiones de las empresas. Para tratar de conocer algo más de esto, resulta imprescindible disponer de estimadores que permitan conocer estos efectos, y se hace necesario llevar a cabo ejercicios de comparación de los sistemas tributarios entre los países, con objeto de conocer cómo los impuestos pueden llegar a afectar a las decisiones de inversión.

De esta manera, y como respuesta a las demandas crecientes de los gobiernos y de los ciudadanos, los expertos en la materia han venido desarrollando diversos sistemas de medición que permitan evaluar la carga tributaria de las empresas, así como el impacto producido por los impuestos que gravan la actividad económica de las mismas. En este estudio, se analizan algunos de los principales enfoques que permiten evaluar dicha carga tributaria.

En principio, antes de llevar a cabo sus actividades, las empresas necesitan evaluar las consecuencias tributarias de sus acciones. La mayor parte de los análisis enfocan este tipo de cuestiones mediante la realización de comparaciones de los tipos nominales de los impuestos sobre la renta de las sociedades. No obstante, dada la complejidad y la diversidad de elementos que componen la base imponible de este tipo de impuestos, este enfoque ha sido siempre considerado como insatisfactorio. Los tipos impositivos nominales del impuesto no reflejan, de forma directa, la carga tributaria realmente soportada por las empresas y los economistas se ven obligados a calcular una serie de estimadores de la carga tributaria efectiva de las anteriores, a través de la estimación de los denominados tipos impositivos efectivos de las empresas, que son importantes por diversas razones:

- En primer lugar, la realización de comparaciones entre los tipos nominales y los efectivos proporciona una idea aproximada sobre los incentivos tributarios proporcionados por las autoridades tributarias de los países⁵⁵.
- En segundo lugar, al llevar a cabo una comparación de los tipos impositivos efectivos entre los diferentes países, resulta posible obtener una información valiosa sobre las diferencias existentes entre los tratamientos tributarios aplicados a empresas semejantes, pero ubicadas en diferentes países⁵⁶. El análisis de la carga tributaria efectiva de las empresas debería proporcionar algún tipo de señal sobre cómo funciona la competencia fiscal entre la empresas.

En este Estudio, se lleva a cabo un análisis de las diferentes metodologías utilizadas para calcular los tipos impositivos efectivos y se presentan argumentos a favor o en contra de su utilización. El Estudio no pretende llevar a cabo una oposición entre las diferentes metodologías, sino proporcionar algunas pistas que permitan poder combinarlas en la realización de los análisis posteriores.

⁵⁵ Estos incentivos pueden estar relacionados con la existencia de menores bases imponibles o menores niveles de cumplimentación del sistema tributario.

⁵⁶ Estas diferencias pueden indicar que la amplia dispersión observada en los tipos nominales del impuesto pueda estar ocultando pequeñas diferencias en la imposición efectiva. De hecho, algunos países con un alto nivel de tipos nominales pueden llegar a reducir la base imponible o a suavizar el cumplimiento tributario.

La literatura económica ofrece diferentes enfoques para calcular tipo impositivos efectivos del impuesto de sociedades⁵⁷. Con carácter general, resulta posible distinguir tres tipos de metodologías diferentes a saber:

- el enfoque macro retrospectivo
- el enfoque micro retrospectivo,
- el enfoque micro prospectivo.

La distinción existente en los enfoques macro y micro va a depender de los datos utilizados. Los análisis del enfoque macro, llevan a cabo la estimación de los tipos impositivos efectivos a partir de datos macroeconómicos agregados, normalmente procedentes de la contabilidad nacional de los países.

Los análisis del enfoque micro, estiman estos tipos utilizando elementos procedentes de los estados financieros de las empresas, bien desde una perspectiva teórica o a partir de datos empíricos. La distinción entre los enfoques retrospectivos y los prospectivos se basa en el tipo de información utilizada. Los análisis del enfoque retrospectivo utilizan datos reales “ex post” de las empresas para estimar su carga tributaria efectiva. Por el contrario, los análisis del enfoque prospectivo hacen uso de los aspectos normativos del sistema tributario para evaluar los aspectos tributarios de determinados tipos de decisiones de las empresas.

Antes de seguir adelante, conviene indicar al lector que este estudio tiene un carácter fáctico y comparativo. Por tanto, en el mismo no se pretende ofrecer ningún tipo de juicio de valor sobre los distintos sistemas tributarios de los países objeto de estudio, ni sobre determinadas medidas de reforma fiscal llevadas a cabo por los anteriores. En general, el Estudio se limita a proporcionar algunas cifras ilustrativas sobre el impacto de los sistemas tributarios de las economías de América Latina, en base a investigación académica reciente que, a su vez, viene complementada por los datos disponibles, procedentes de determinadas instituciones que dedican sus esfuerzos a la recopilación de los mismos y por los cálculos efectuados, bien por los autores del estudio o procedentes de los propios países. En este último caso, conviene indicar que, tanto la Dirección de Estudios del CIAT, como algunas autoridades nacionales de los países, han colaborado estrechamente en la realización del Estudio, proporcionando determinados datos así como detalles de los sistemas tributarios nacionales, que han sido utilizados para preparar la mayor parte de las estimaciones incluidas en el Estudio.

⁵⁷ La fiscalidad de las empresas sólo tiene en cuenta los impuestos pagados por estas últimas, bien se trate del impuesto sobre los beneficios empresariales, los impuestos sobre el patrimonio, o los impuestos sobre la propiedad. La tributación del capital se basa en un enfoque del factor de producción, e incluye una gama más amplia de impuestos, tales como las retenciones de impuestos soportadas por los individuos sobre los dividendos, los impuestos pagados por los trabajadores por cuenta propia, o los impuestos sobre las ganancias de capital. La elección entre el impuesto de sociedades o la fiscalidad del capital es un asunto que dependerá de los objetivos de la investigación a efectuar.

2. Sección Segunda: Estimadores Retrospectivos de la Carga Tributaria Efectiva de las Empresas

2.1. Los Tipos Impositivos Nominales del Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas

Con carácter general, los análisis sobre tributación comparada de las empresas suelen comenzar por el examen de los tipos impositivos nominales aplicados por los países, también denominados tipos impositivos legales o estatutarios. No obstante, como se ha indicado anteriormente, centrarse únicamente en los tipos nominales del IRPJ puede llevar a conclusiones erróneas en el análisis.

Como más tarde veremos, la estructura de los tipos impositivos nominales del Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas muestra un amplio grado de variación entre los países de América Latina. Al tratarse de un impuesto que grava la renta obtenida por las sociedades:

- la estructura de tipos impositivos aplicada por los países puede ser plana o progresiva, e incluso puede llegar a incluir recargos o sobretasas, bien sea con carácter temporal o de forma permanente.
- En algunos países de estructura federal, puede que coexistan también diferentes escalas de tributación aplicadas a nivel estatal, provincial o local.
- Por otra parte, los tipos impositivos aplicados pueden mostrar variaciones, en función de aspectos como:
 - el tipo de rentas generadas por la empresa
 - que las empresas retengan o distribuyan sus beneficios a los accionistas
 - de acuerdo al nivel de capitalización de la empresa, aunque esta última faceta es rara.
- Además de lo anterior, América Latina presenta algunas variedades de tributación empresarial, de carácter específico a la región, que serán analizadas más adelante.

2.1.1. La Estructura de los Tipos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas en América Latina

Por idénticas razones a las de la mayor parte de los países, las economías de América Latina someten a gravamen los beneficios empresariales en sede de la sociedad, cuando los beneficios son distribuidos a los accionistas individuales. Una de las razones principales que sirven de soporte a este enfoque de tributación, es tratar de contrarrestar las posibilidades de diferimiento del impuesto, un tema que se ha analizado anteriormente.

En la Tabla 2 siguiente, se muestran los tipos impositivos nominales máximos del IRPJ, aplicados por los 18 países de América Latina objeto de análisis, para el período 2000-2012. La última columna de dicha Tabla muestra la variación de dichos tipos impositivos máximos a lo largo del período, donde se observa que:

- Seis países de la región, fundamentalmente, aquellos pertenecientes al área de Centroamérica y el Caribe (**República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua**), más **Chile**, han procedido a incrementar sus tipos nominales máximos.
- Por el contrario, las reducciones de los tipos máximos del tributo se concentran en siete países de la región (**Colombia, Ecuador, Méjico, Panamá, Paraguay y Uruguay**).
- En el punto medio, aparecen seis economías de la región (**Argentina, Bolivia, Brasil, Costa Rica, Perú y Venezuela**), donde el tipo impositivo máximo del impuesto ha permanecido inalterado a lo largo del período de análisis.

Asimismo, la Tabla indica que, en los primeros trece años (ejercicios económicos) del presente siglo, el valor promedio simple entre países de los tipos impositivos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas ha disminuido en 0,4 puntos porcentuales. Cuando se considera el valor promedio ponderado por el PIB⁵⁸, dicha reducción alcanza la cifra de 1,5 puntos porcentuales.

Por países, sobresalen las reducciones de tipos observadas en países como **Paraguay**, que en ese lapso de tiempo, ha procedido a reducir la cuantía de su tipo impositivo máximo en 20 p.p.. En el resto de países donde ha operado la reducción de tipos, dicha reducción ha oscilado entre un valor de -5,0 p.p. en **Méjico, Panamá y Uruguay** y -2,0 p.p., en **Colombia** y **Ecuador**, respectivamente. El incremento máximo del tipo impositivo del impuesto se observa en **Guatemala y Honduras** (+6,0 p.p), respectivamente, seguido de cerca, por las subidas de 5,0 p.p, operadas en países como, **Chile, El Salvador, Nicaragua** y de 4 p.p en la **República Dominicana**.

Merece la pena señalar como tres países de la región (**Argentina, Brasil y Venezuela**) que, en el año 2012, y de forma conjunta, concentraban algo más de la mitad del PIB (56%) de América Latina, han mantenido inalterado su tipo nominal máximo del impuesto. Por el contrario, un país como **Méjico** que, en ese mismo año, aportaba el 21,2% del PIB de la región, ha reducido su tipo impositivo en 5 p.p., a lo largo del período.

⁵⁸ En dólares corrientes de los EEUU, con base en el año 2005.

Tabla 2: América Latina: Tipos Nominales Máximos del IRPJ – 2000-2012 – en %

Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Diferencia 2000-12
Argentina	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	0,0
Bolivia	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	0,0
Brasil	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	0,0
Chile	15,0	15,0	16,0	16,5	17,0	17,0	17,0	17,0	17,0	17,0	17,0	20,0	20,0	5,0
Colombia	35,0	35,0	35,0	38,5	38,5	38,5	38,5	34,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	-2,0
Costa Rica	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	0,0
Dominicana	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	30,0	25,0	25,0	25,0	25,0	29,0	29,0	4,0
Ecuador	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	24,0	23,0	-2,0
El Salvador	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	30,0	5,0
Guatemala	25,0	31,0	31,0	31,0	31,0	31,0	31,0	31,0	31,0	31,0	31,0	31,0	31,0	6,0
Honduras	25,0	25,0	25,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	35,0	35,0	31,0	6,0
México	35,0	35,0	35,0	34,0	33,0	30,0	29,0	28,0	28,0	28,0	30,0	30,0	30,0	-5,0
Nicaragua	25,0	25,0	25,0	25,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	5,0
Panamá	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	27,5	25,0	25,0	-5,0
Paraguay	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	20,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	-20,0
Perú	30,0	30,0	27,0	27,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	0,0
Uruguay	30,0	30,0	35,0	35,0	35,0	30,0	30,0	30,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	-5,0
Venezuela	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	0,0
Media *	28,5	28,8	29,0	29,4	29,9	28,9	28,5	27,9	27,6	27,6	27,8	28,1	28,1	-0,4
Media **	33,2	33,3	33,1	32,8	32,6	31,6	31,3	30,9	31,1	31,2	31,7	31,9	31,7	-1,5

(*) Promedio simple

(**) Promedio ponderado por el PIB

Aunque la mayoría de países de América Latina han adoptado una estructura de tipos impositivos lineal, lo que implica la existencia de un tipo único invariable con el nivel de la base imponible de la sociedad, algunos han establecido escalas progresivas de tipos, que, normalmente, incluyen uno o varios tipos impositivos más reducidos, aplicables a aquellas empresas con niveles de base imponible inferiores a los resultantes para la aplicación del tipo impositivo máximo, indicados en la Tabla de arriba. Entre estos últimos se encuentran países como **Brasil**⁵⁹, **Costa Rica**⁶⁰, **El Salvador**⁶¹, **Honduras**⁶², **Nicaragua**⁶³ y **Venezuela**⁶⁴, países que, bien de forma parcial o total, han aplicado este tipo de escalas progresivas, a lo largo de período de análisis.

Además de las escalas de tipos fijos o progresivos, algunos países de la zona (vgr. **Colombia**), han aplicado, durante los años 2003 a 2006, un recargo adicional, es decir, un tipo impositivo adicional sobre el del IRPJ, con carácter temporal.

Por otra parte, pese a que algunos países de América Latina tienen sistemas federales de gobierno, lo que podría dar lugar a la existencia de tipos impositivos aplicados por determinados niveles regionales de gobierno (Estado, Provincia, etc.), ningún país de la

⁵⁹ **Brasil** país aplica un tipo impositivo mínimo del IRS del 15%. Cuando la renta neta anual de la empresa excede la cuantía de BRL 240.000 se aplica un tipo del 10%. Adicionalmente, se aplica una Contribución Social sobre el Beneficio Neto (CSLL) de las empresas, con un tipo del 9% (15%, para las instituciones financieras).

⁶⁰ En **Costa Rica**, mientras que, como se indica en la Tabla de arriba, el tipo impositivo máximo del IRS, aplicable a la renta imponible neta (renta bruta gravable – gastos deducibles) de las empresas residentes, se ha situado en el 30%, en el período de análisis, las empresas cuya renta bruta no excediera de determinados umbrales, variables a lo largo del período, quedaba sujeta a tipos de gravamen del 10 y 20%, respectivamente, sobre su renta neta gravable.

⁶¹ En los años 2012 y 2013, **El Salvador** ha introducido un tipo impositivo reducido del 25% (frente al tipo general del 30%), aplicable a las empresas cuya renta imponible no excediera de una cuantía de USD 150.000.

⁶² Durante el período 2000 a 2003, **Honduras** aplicó una escala progresiva en el IRS, gravando las rentas netas de hasta HNL 200.000 a un tipo reducido del 15% y el exceso al tipo impositivo general (ver Tabla de arriba).

⁶³ En el año 2013, **Nicaragua** ha introducido una escala ampliamente progresiva en el IRS, que grava a aquellas empresas con ingresos brutos menores a NIO 12 millones a tipos progresivos, en base a la siguiente escala de rentas netas:

- Hasta NIO 100.000: 10%
- Por el exceso y hasta NIO 200.000: 15%
- Por el exceso y hasta NIO 350.000: 20%
- Por el exceso y hasta NIO 500.000: 25%
- Por el exceso de NIO 500.000: 30%

Por otra parte, el tipo general del IS aplicable a la empresas cuya cifra de ingresos brutos es mayor a NIO 12 millones, es del 30%, sobre la renta neta total.

⁶⁴ **Venezuela** aplica, a lo largo del período, un escala de tipos progresiva (del 15%, 22% y 34%), aplicable a la base imponible de las empresas, cuya Unidad Tributaria (UT), se sitúa por debajo de 2.000, 3.000 y más de 3.000 UT, respectivamente. La Unidad Tributaria es un índice fiscal, que es ajustado anualmente por las autoridades, de acuerdo con la inflación y cuyo valor para 2013 alcanza una cifra de VEF 107 (con un incremento del 19%, frente a 2012).

región ha llevado a cabo este tipo de política, siendo el gobierno federal (central), el único que tiene capacidad tributaria para gravar la renta de las empresas.

En algunos casos, los países aplican tipos especiales del IRPJ a los diferentes tipos de rentas de la empresa. Normalmente, esto se realiza por medio de una deducción especial de la base imponible, lo que genera un tipo impositivo nominal especial para las rentas correspondientes (algunos prefieren llamar a ese tipo un tipo efectivo). Un determinado número de países de América Latina tienen regímenes similares, dirigidos a una amplia gama de actividades, desde la manufactura hasta las actividades financieras.

La aplicación de los tipos impositivos nominales también puede variar en función de la política de distribución de las empresas. En este sentido, **Ecuador**, aplica un tipo impositivo nominal de 10 puntos porcentuales por debajo del tipo general del IRPJ (ej. 12% en 2013) en el caso de reinversión de utilidades, con objeto de favorecer la autofinanciación de las empresas.

2.2. Los Denominados Impuestos Heterodoxos

Anteriormente, se ha indicado que en América Latina existen determinadas variedades de tributación empresarial, lo que en la literatura regional viene denominando como impuestos heterodoxos. A continuación, se introducen unos breves comentarios sobre una serie de figuras tributarias que gravan, de una forma específica, la actividad empresarial en el ámbito de América Latina⁶⁵. Como indica González (2009)⁶⁶, *“la variedad de gravámenes aplicados a lo largo del tiempo requiere de su sistematización”* y, en este sentido, el autor ha llevado a cabo un interesante estudio sobre estas figuras tributarias, destacando tanto sus fortalezas como sus debilidades y que va a servir de base a los siguientes comentarios. Los países de América Latina, en su intento de seguir las pautas clásicas (ortodoxas) en el diseño de sus sistemas tributarios, se han enfrentado a múltiples problemas que han impedido su aplicación de una forma eficiente y efectiva. Son varios los obstáculos que señala este autor anterior:

- La presencia de un alto nivel de evasión, basado en la magnitud de la economía informal, el bajo nivel de conciencia fiscal y el nivel de las maniobras fraudulentas, entre otros.
- La limitada capacidad de control por parte de las Administraciones Tributarias.
- Los elevados niveles de gasto tributario, en base a la presencia de múltiples concesiones fiscales (exenciones, regímenes preferenciales), destinados a sectores económicos con una capacidad contributiva significativa.

Parece evidente que los anteriores obstáculos han podido ser los causantes de que una parte muy significativa de la renta generada por las sociedades, no quedara sujeta a gravamen de una forma efectiva, por lo que los decisores políticos se han visto obligados a introducir nuevas figuras o esquemas de tributación que permitieran capturar una parte de las rentas evadidas. Como se ha visto anteriormente, es posible

⁶⁵ Figuras tributarias que la literatura denomina heterodoxas que cumplen su función, aunque se aparten de la denominada doctrina clásica de tributación.

⁶⁶ González, Darío (2009), “La Política Tributaria Heterodoxa en los Países de América Latina”, Serie Gestión Pública Nº 70, ILPES-CEPAL, Santiago de Chile, enero.

que pese a la falta de soporte doctrinal de algunas de estas figuras tributarias, no cabe duda de que, en la mayoría de los casos, tales innovaciones tributarias han cumplido con su objetivo principal, que es la mejora del principio de suficiencia de los tributos, pese a que una gran parte de la literatura clasifique a estos impuestos con los adjetivos de distorsionantes y regresivos, por los efectos no deseables que han podido provocar sobre los agentes económicos.

Ya se ha indicado antes, que el motivo principal de adopción de este tipo de figuras tributarias por parte de determinadas economías de América Latina, radicaba en la insuficiencia de recursos tributarios procedentes de la aplicación exclusiva de una serie de impuestos (los denominados impuestos ortodoxos), que las economías de América Latina trasladaron directamente a sus normativas internas, en sus procesos de reforma fiscal, con el objetivo de intentar normalizar sus sistemas tributarios de acuerdo a las tendencias imperantes en economías con un mayor grado de desarrollo económico e institucional, sin tener en cuenta la existencia de determinadas restricciones en sus propios países.

Quizás, una de las principales fortalezas de este tipo de figuras tributarias que gravan la actividad empresarial, radica en la facilidad de su control por parte de las Administraciones Tributarias, lo que implica la facilidad de su recaudación, frente a la complejidad y dificultad de control que conllevan los denominados impuestos ortodoxos.

Dadas las características de este Estudio, relacionado con la tributación empresarial, sólo nos vamos a referir a los impuestos sobre los activos empresariales.

2.2.1. El Impuesto a los Activos Empresariales

Este impuesto, que tuvo su origen en **Méjico** en 1989, sometía a gravamen a los activos empresariales, con objeto de evitar la reducción de la recaudación en el Impuesto sobre la Renta ordinario, como consecuencia de la posibilidad que asistía a las empresas de poder deducir, de forma inmediata (como gastos del período), las inversiones en nuevos bienes de activo fijo, en lugar de proceder a su depreciación paulatina a lo largo del tiempo. Este hecho, además, generaba un incentivo muy importante que alentaba la adquisición de activos por parte las empresas, con la única finalidad de reducir los pagos por el impuesto sobre la renta. De esta manera, la aplicación de este tributo permitía incrementar la recaudación tributaria, la cual había disminuido considerablemente como consecuencia de los altos niveles de inflación, así como por la manipulación de los precios de transferencia por parte de las ETN.

Por tanto, el objetivo del Impuesto sobre los Activos Empresariales, más que sustituir al Impuesto sobre la Renta ortodoxo, era servir de complemento a dicho tributo, ya que al constituirse el Impuesto sobre la Renta como un pago a cuenta del Impuesto a los Activos, convertía a este último en una especie de Impuesto Mínimo a la Renta Empresarial. Este es el modelo utilizado por determinados países de América Latina, que han buscado a través de su implantación, establecer un límite a la evasión en el Impuesto sobre la Renta de las Sociedades ortodoxo, con el objetivo de incrementar la recaudación por impuestos directos de las empresas.

Con la introducción del Impuesto sobre los Activos (total de activos materiales, créditos y derechos), aquellas empresas que evitaban el pago por el Impuesto sobre la

Renta tradicional, reportando pérdidas durante largos periodos de tiempo, se vieron obligadas a soportar un impuesto mínimo.

En **Perú**, la introducción del Impuesto Transitorio a los Activos Netos, tuvo por objetivo reemplazar a los anticipos al Impuesto sobre la Renta, los cuales habían sido derogados por considerarse inconstitucionales.

En 1986, **Uruguay** introduce un Impuesto a los Activos Empresariales de las Entidades Financieras, con el objetivo de aumentar los ingresos tributarios, ante el creciente déficit de las cuentas públicas.

En definitiva, como sostiene el autor, *“es posible concluir que la inclusión de este tipo de impuestos en los sistemas tributarios de los países latinoamericanos, viene motivada generalmente por la falta de experiencia y capacidad de las administraciones tributarias de los países a la hora de fiscalizar adecuadamente el Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas (tradicional)”*.

Con carácter general, el Impuesto sobre los Activos Empresariales se aplica (o se ha aplicado) en los siguientes países, con diversas denominaciones: **Argentina** (Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta – IGMP), **Colombia** (Impuesto sobre la Renta y Complementarios - renta presunta -), **Ecuador** (Impuesto sobre los Activos)⁶⁷, **Guatemala** (Impuesto a las Empresas Mercantiles y Agropecuarias), **Honduras** (Impuesto sobre los Activos Netos), **México** (Impuesto al Activo), **Nicaragua** (Impuesto al Patrimonio Neto), **Perú** (Impuesto Transitorio a los Activos Netos – ITAN -) y **República Dominicana** (Impuesto a los Activos).

En los países que aplican (o han aplicado) este tipo de impuesto, la base imponible del Impuesto a los Activos Empresariales está constituida, primordialmente, por los activos brutos de la empresa.

Asimismo, hay que señalar el amplio grado de discontinuidad en el tiempo que ha tenido la aplicación de este tributo. Generalmente, los países han recurrido a este tributo en épocas de crisis y de bajo nivel de recaudación del Impuesto sobre la Renta de Sociedades tradicional. **Venezuela** lo deroga en el 2004, como consecuencia del incremento de los ingresos petroleros y otros países que lo derogaron son **Costa Rica**, **Ecuador**, **El Salvador** y **Uruguay**, mientras que **Méjico** lo deroga a partir del ejercicio 2008.

Guatemala aplica el impuesto a las personas jurídicas que obtengan un margen bruto superior al 4% de los ingresos brutos. A estos contribuyentes se les determina la base imponible, por la que sea mayor en las siguientes situaciones: la cuarta parte del monto del activo neto o la cuarta parte de los ingresos brutos. En **Nicaragua** se aplica la misma técnica y está incluido dentro del impuesto sobre la renta, de forma que el contribuyente deberá ingresar el mayor valor que surge de aplicar un tipo del 30%, o el 1% sobre los activos, que actúa como un pago mínimo.

Por su parte, en **Colombia** en el Impuesto sobre la Renta y Complementarios, se presume que la renta líquida del contribuyente (persona jurídica) es del 6% de su patrimonio líquido, en el último día del ejercicio gravable inmediatamente anterior.

⁶⁷ Aplicado por los municipios.

Esta renta presunta en exceso sobre la renta líquida, puede ser reducida de la renta bruta de los siguientes tres ejercicios.

Por último, el autor afirma que, pese a la variabilidad en el tiempo de los tipos impositivos aplicados, el valor promedio de estos ha oscilado entre el 1 y el 2 por ciento del valor de los activos empresariales.

2.2.2. Efectos de este tipo de Impuestos

Los Impuestos sobre los Activos Empresariales aplicados por los países de América Latina fueron introducidos para aplicar un impuesto mínimo en el Impuesto sobre la Renta de las Sociedades, de ahí su cómputo como crédito de este impuesto y viceversa.

En el caso de **Uruguay**, el IMABA, aplicable a los activos de las instituciones bancarias, fue autónomo y, por lo tanto, no resultaba acreditable en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas. Este impuesto ha sido derogado.

En conclusión, el autor sostiene que *“el impuesto sobre los activos empresariales aplicándose generalmente un tipo impositivo de entre el 1 y el 2%, que se convierte en un impuesto mínimo, obligando a las empresas a utilizar sus activos productivos. A través de una presunción tributaria (los activos), se logra que las empresas no puedan evadir completamente sus obligaciones fiscales”*.

Para lograr su función de impuesto mínimo del Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas, su acreditación se efectúa aplicando alguno de los siguientes métodos:

- El Impuesto sobre los Activos es un pago cuenta del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas.
- El Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas es un pago a cuenta del Impuesto sobre los Activos.
- Acreditación sucesiva entre ambos impuestos.

2.3. Análisis de los Datos de Recaudación del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas en América Latina

Los datos utilizados para el análisis proceden de una base de datos producida por el CIAT (CIAT data), que contiene series anuales de ingresos tributarios, cotizaciones a la Seguridad Social y otros ingresos fiscales para 21 países de América Latina. La base de datos contiene información sobre ingresos fiscales para el período 1990-2012, aunque en este Estudio sólo se analizarán los referidos al período 2000-2012 y, de forma exclusiva, para 18 países. Su utilidad presenta importantes ventajas para el análisis de ingresos de los países, los cuales representan más del 90% del PIB de la región.

A modo de ejemplo sobre su uso, esta base de datos permite la estimación de la denominada Presión Fiscal Equivalente (PFE). La PFE se constituye en el concepto más adecuado para cuantificar la carga fiscal de los países de la región, al incorporar ingresos públicos provenientes de la explotación de los recursos naturales, tan abundantes en la zona, así como de los acuerdos institucionales vigentes en materia de Seguridad Social.

A efectos de este Estudio, esta misma base de datos va a permitir contabilizar no sólo los ingresos públicos provenientes de los impuestos tradicionales que afectan a la actividad económica de las empresas, sino también los ingresos que proceden de otro tipo de figuras tributarias que gravan el beneficio, el valor de los activos o el patrimonio de las empresas, constituyendo un sumando adicional que amplía la cuantía de la carga tributaria efectiva soportada por las empresas en los países de América Latina.

Como muestran los datos analizados más adelante, si hay un indicador que muestre la reciente mejora de la salud financiera de las Haciendas Públicas de los países de América Latina, este tiene que ver con el impuesto, o los impuestos que gravan la actividad económica de las empresas. En este sentido, conviene indicar que el comportamiento de estas economías parece seguir la misma senda del observado en otras zonas geográficas: menores tipos de gravamen y mayor recaudación, lo que podría indicar que dichas economías, con algún retardo temporal, parecen estar asistiendo al mismo fenómeno ya observado en otras zonas geográficas. En cierto sentido, pese a lo que sostiene la mayor parte de la literatura que se encarga de estos asuntos en la región, podría decirse que, desde un punto de vista tributario y “*servata distantia*”, las empresas de América Latina se han venido comportando de igual forma que en otras latitudes y, en término medio, han aumentado sensiblemente su contribución a la Hacienda Pública, en los últimos años.

El BID, en un reciente informe⁶⁸, señala cinco factores explicativos que podrían explicar la paradoja observada de la existencia de unos menores tipos impositivos y una mayor recaudación tributaria:

- la reducción de tipos impositivos lleva consigo el reajuste de otros parámetros del impuesto: menores tasas de depreciación y una sensible ampliación de la base imponible del mismo, como consecuencia de la eliminación de determinadas deducciones.
- la amplia diferencia existente entre los tipos impositivos de los impuestos personales y los societarios, ha podido conducir a la creación de estructuras societarias (incorporación) por parte de los contribuyentes, con el objetivo de optimizar (reducir) la carga tributaria de sus rentas del capital.
- La existencia de menores tipos impositivos ha podido servir de incentivo al ahorro de los hogares, y a la inversión de este ahorro por parte de los anteriores en el sector empresarial. Las empresas, asimismo, parecen haber optado por retener una mayor proporción de las utilidades generadas, con objeto de financiar su propia inversión, ampliando la base impositiva del Impuesto sobre la renta de Sociedades.
- La mejora de la rentabilidad observada por determinados sectores económicos, que constituyen una porción importante del sector empresarial, parece haber alimentado un crecimiento importante de la recaudación tributaria procedente de las empresas.
- Por último, entre este conjunto de factores, las Administraciones Tributarias de los países, parecen haber jugado un papel importante en la reducción de la elusión y evasión tributaria por parte de las empresas, fortaleciendo la

⁶⁸ Ver ³

recaudación del impuesto, sin olvidar que la existencia de unos menores tipos impositivos reducen (encarecen) los incentivos de planificación tributaria de las empresas y unos mayores esfuerzos de coordinación internacional en las actividades de control tributario llevadas a cabo por estas.

Pese a que, como sostiene el BID, el fenómeno de la reducción de los tipos impositivos podría tener escasa relevancia en las economías en desarrollo, lo cierto es que, en América Latina y, de forma más importante, en determinados países de la zona, los aspectos relacionados con la *“búsqueda de la competitividad”* económica, tratando de establecer políticas claramente tendentes hacia el sector privado y la existencia de una mayor *“competencia entre jurisdicciones, a la hora de atraer inversiones y retener el ahorro local en un contexto de práctica libertad de movimientos de capital”*, han conseguido igualar el comportamiento de la recaudación impositiva y las trayectorias de los tipos impositivos de las economías de América Latina con las de otras economías de renta media e incluso de las de alto nivel de renta.

En este sentido, el fenómeno de la competencia tributaria para atraer actividad empresarial no parece estar relacionado con el tamaño de las economías, ni con sus niveles de desarrollo, pues como sostiene el BID (en boca de Grubert⁶⁹, 2003), *“siempre habrá una empresa deseosa de llevar a cabo sus actividades económicas (allá) donde sus beneficios sean gravados de forma más favorable”* y eso es lo que parece haber sucedido, en cierta medida, en América Latina.

Los siguientes datos que muestran el comportamiento de la recaudación impositiva de los impuestos sobre sociedades proceden de las bases de datos elaboradas por el CIAT.

2.3.1. Análisis de los Principales Indicadores Retrospectivos de la Carga Tributaria de las Empresas

A continuación, se entra de lleno en el objetivo primordial de esta segunda parte del Estudio, que no es otro que el análisis de una serie de indicadores que permitan evaluar la carga tributaria de las empresas, desde un punto de vista retrospectivo.

En primer lugar, se analizan los indicadores de la evolución carga tributaria de las empresas de los países, en base al total de ingresos tributarios. Para ello, se ha hecho preciso llevar a cabo determinadas estimaciones previas del numerador de los distintos indicadores, estimación realizada por el Departamento de Estudios del CIAT, a partir de su base de datos de recaudación (CIAT Data) y, en algunos casos, utilizando los datos procedentes de la publicación sobre Estadísticas de Ingresos de la OCDE.

En el Anexo 1, se incluye una Tabla, con dos columnas, que proporciona información sobre todos y cada uno de los impuestos que gravan la actividad económica de las empresas en el ámbito de los países objeto de análisis. Como se ha indicado anteriormente, el CIAT ha llevado a cabo un valioso trabajo de desglose, tratando de segregar los datos correspondientes al Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas, de los demás tipos de figuras tributarias que también someten a gravamen la actividad económica de las empresas, en base a las siguientes premisas:

⁶⁹ Grubert, H. 2003. “The Tax Burden on Cross-Border Investment: Company Strategies and Country Responses.” Documento de trabajo del CESifo Nro. 964. Múnich: Center for Economic Studies and Ifo Institute for Economic Research (CESifo). Disponible en <http://ssrn.com/abstract=417348>.

- La primera columna de la Tabla incluye la denominación de lo que la normativa tributaria interna de los países considera como Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas, en sentido estricto⁷⁰.
- La segunda columna incluye los datos de la estimación anterior, más una serie de figuras tributarias complementarias que, asimismo, gravan la actividad de las empresas.

2.3.2. Participación del IRPJ estricto sobre el Total de los Impuestos que Afectan a las Empresas

Con objeto de que el lector pueda hacerse una idea más clara acerca de la composición del numerador de este tipo de indicadores de la carga tributaria de las empresas, la siguiente Tabla muestra los valores del peso relativo del Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas (en sentido estricto), sobre el total de impuestos soportados por las empresas en la región.

Tabla 3: América Latina: Participación del IRPJ estricto sobre el Total de Impuestos que afectan a las Empresas – 2000-2012 – en %

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina	77,1	77,6	70,1	74,7	84,3	85,0	85,1	85,6	85,9	84,1	86,7	89,3	90,0
Bolivia	73,4	74,5	73,3	69,7	75,1	39,2	27,4	27,7	34,9	43,4	36,1	37,0	37,3
Brasil	89,2	85,4	89,8	90,0	91,3	92,6	91,9	93,0	93,1	67,5	70,2	69,4	69,7
Chile	60,0	65,7	63,5	59,6	51,8	56,7	46,0	46,3	52,5	63,8	52,1	54,1	70,7
Colombia	16,9	43,2	33,0	31,7	39,5	44,6	42,6	45,4	37,3	40,4	30,5	34,7	47,5
Costa Rica	n.d.	n.d.	n.d.	85,8	89,0	89,1	87,1	91,1	89,2	88,2	87,7	87,4	87,4
Dominicana	69,9	77,0	71,1	63,8	66,4	72,2	58,0	69,8	61,4	55,1	55,1	53,0	63,4
Ecuador	n.d.												
El Salvador	n.d.												
Guatemala	36,6	35,6	30,7	32,1	43,3	55,9	56,0	62,0	61,7	58,7	58,5	62,8	62,8
Honduras	n.d.												
México	n.d.	n.d.	89,1	83,1	81,8	71,1	74,3	74,6	65,4	64,0	68,5	72,5	71,4
Nicaragua	n.d.												
Panamá	85,3	83,5	85,0	84,1	85,1	84,6	70,3	73,3	78,6	85,0	71,9	66,4	77,1
Paraguay	n.d.												
Perú	77,5	81,5	82,9	87,5	86,1	79,8	83,4	86,0	83,4	78,4	81,9	83,0	81,0
Uruguay	86,2	87,3	83,4	76,3	80,2	83,3	84,9	82,9	87,8	86,2	88,1	84,2	86,8
Venezuela	n.d.												
Promedio simple	67,2	71,1	70,2	69,9	72,8	71,2	67,3	69,8	69,3	67,9	65,6	66,1	70,4

Los datos anteriores ponen de relieve la gran disparidad existente entre los doce países, para los que ha resultado posible desglosar la participación del IRPJ estricto, en

⁷⁰ No obstante, en algunos países resulta imposible desglosar el componente de renta sobre las personas jurídicas en el ámbito del Impuesto sobre la Renta.

el total de la recaudación por impuestos aplicados a las empresas. En valor medio, la proporción del Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas sobre el total de impuestos oscila entre un valor mínimo del 67,2%, en el año 2000 y un máximo del 72,8%, en 2004, aunque los datos de dicha participación fluctúan según los años.

En el año 2012, en países como **Argentina** (90,0%), **Costa Rica** (87,4%), **Uruguay** (86,8%) y **Perú** (81,0%), el Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas (en sus diversas acepciones nacionales), constituye la fuente fundamental de la carga tributaria soportada por las empresas, observándose cifras menores en los restantes países. En este sentido, merece la pena mencionar la evolución del IRPJ de **Argentina** (Impuesto a las Ganancias de Personas Jurídicas), que ha ido consolidando su participación en el total de la recaudación generada por las actividades empresariales a lo largo del período, o la práctica constancia de dicha participación en los tres países restantes nombrados arriba.

Otros datos dignos de mención proceden de países como **Bolivia**, donde la participación del Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas convencional (Impuesto sobre Utilidades Empresariales), ve disminuir su participación relativa, en beneficio de otros impuestos que, por lo general, gravan las utilidades mineras.

Colombia y Guatemala, son claros ejemplos de la importancia creciente del IRPJ en el total de impuestos societarios, a lo largo del período. En el otro extremo, se sitúa **México**, país en el que el peso relativo del IRPJ disminuye en importancia a lo largo de los años para los que se dispone de datos.

2.3.3. Indicador de la Participación del Impuesto sobre la Renta de la Empresas en el Total de Ingresos Tributarios

En este apartado, se analiza la evolución del peso relativo de los impuestos que gravan la actividad de las empresas, en el total de la recaudación tributaria, llevando a cabo, de nuevo, un análisis desglosado para cada uno de los dos componentes del numerador del indicador retrospectivo correspondiente.

Tabla 4: América Latina: Participación del IRPJ estricto en el Total de Ingresos Tributarios – 2000-2012 – en %

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina	9,3	9,6	6,7	9,5	12,3	12,5	11,7	11,4	10,1	8,7	9,8	10,5	9,7
Bolivia	8,8	9,5	8,2	8,5	9,5	11,2	11,0	10,5	14,9	18,4	14,3	15,3	17,5
Brasil	8,3	7,1	10,7	10,2	10,1	11,6	11,2	12,2	13,1	11,3	11,4	11,8	11,4
Chile	9,4	9,5	9,4	10,2	11,3	15,8	17,1	17,0	15,9	19,6	14,1	14,8	22,7
Colombia	4,1	11,4	8,5	8,2	11,2	12,5	12,3	13,2	10,2	12,3	8,3	10,2	16,2
Costa Rica	n.d.	n.d.	n.d.	10,0	10,5	11,2	10,8	12,4	13,1	12,1	11,4	11,0	10,6
Dominicana	9,7	14,6	12,8	12,7	10,0	10,9	9,3	13,3	11,4	10,1	8,7	9,1	14,8
Ecuador	n.d.												
El Salvador	n.d.	n.d.	10,0	12,3	12,5	14,0	14,6	17,8	15,1	17,7	12,2	16,5	13,6
Guatemala	7,0	7,1	6,8	6,9	8,9	12,2	13,3	14,4	15,4	14,9	14,3	16,5	16,2
Honduras	n.d.												
México	n.d.	n.d.	12,3	12,5	11,9	12,8	14,9	17,0	16,6	13,4	15,6	18,3	17,1
Nicaragua	n.d.												
Panamá	9,3	8,0	8,0	8,4	10,0	11,1	13,4	13,3	13,3	16,7	14,0	10,1	17,6
Paraguay	n.d.												
Perú	9,0	10,6	10,9	14,6	14,7	17,4	25,0	28,5	25,4	20,6	23,2	26,5	25,6
Uruguay	7,7	7,1	6,6	5,5	8,4	9,4	9,4	7,6	9,3	9,2	9,2	7,9	7,7
Venezuela	n.d.												
Promedio simple	8,2	9,5	9,2	10,0	10,9	12,5	13,4	14,5	14,1	14,2	12,8	13,7	15,4

Los datos de la Tabla anterior, corroboran empíricamente algunos de los comentarios realizados anteriormente en el Estudio, mostrando una tendencia monótonamente creciente (excepto en el año 2010), de la participación del IRPJ, en sentido estricto, en el total de ingresos tributarios en los trece países del estudio, para los que ha sido posible desglosar el componente de recaudación correspondiente a las Personas Jurídicas, del total de la recaudación del Impuesto sobre la Renta.

En valor promedio, la participación del IRPJ alcanza, en el año 2012, un valor máximo del 15,4%, sobre el total de ingresos tributarios, frente al 8,2% observado a comienzos del período objeto de análisis (año 2000), es decir, 7,2 puntos porcentuales por encima (prácticamente el doble) del comienzo del período. Si analizamos la evolución del impuesto por países, obtenemos los siguientes datos:

- Al final del período de análisis, los ingresos tributarios del IRPJ (estricto), aportan algo más de la quinta parte de los ingresos totales en países como **Chile** (22,7%) y **Perú**, cuya cifra alcanza un valor del 25,6%, es decir, algo más de un cuarto del total de ingresos tributarios. Posteriormente, se sitúan países como **Panamá** (17,6%), **México** (17,1%), **Colombia** y **Guatemala** (16,2%). En el otro extremo, se sitúan **Uruguay**, que con un 7,7% en el año 2012, ocupa la última posición, seguido de **Argentina** (9,7%).
- Si atendemos a la dinámica del indicador en el período, se observa cómo **Colombia**, prácticamente, cuadruplica el peso del IRPJ en el total de

recaudación impositiva, pasando de 4,1%, en el año 2000, al 16,2%, en 2012. **Perú y Chile** muestran, asimismo, una fuerte dinámica de crecimiento, pues casi triplican la participación del tributo en estos años. **Guatemala y Panamá**, también son dignos de mención en este caso. Por otro lado, merece la pena señalar la evolución del indicador en los dos grandes países de la región, **México y Brasil**, donde el valor del indicador crece cerca de un 40% en el período, sin dejar de lado el caso de **Bolivia** que, en estos últimos trece años ha conseguido duplicar su participación relativa.

En la siguiente Tabla se lleva a cabo idéntico análisis para el denominado Impuesto sobre la Renta Ampliado.

Tabla 5: América Latina: Participación del ISR Ampliado en el Total de Ingresos Tributarios – 2000-2012 – en %

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina	12,1	12,4	9,6	12,7	14,6	14,7	13,8	13,3	11,7	10,4	11,3	11,8	10,7
Bolivia	11,9	12,7	11,1	12,1	12,7	28,7	40,1	38,0	42,7	42,3	39,7	41,3	47,0
Brasil	9,3	8,3	11,9	11,4	11,1	12,5	12,2	13,1	14,1	16,7	16,3	17,0	16,4
Chile	15,6	14,4	14,8	17,1	21,8	27,9	37,2	36,7	30,3	30,7	27,0	27,4	32,1
Colombia	24,0	26,4	25,6	26,0	28,4	28,1	28,9	29,2	27,4	30,4	27,0	29,4	34,0
Costa Rica	n.d.	n.d.	n.d.	11,6	11,8	12,6	12,4	13,7	14,7	13,7	13,0	12,6	12,1
Dominicana	13,8	19,0	18,0	19,9	15,1	15,0	16,0	19,0	18,6	18,4	15,8	17,2	23,4
Ecuador	8,1	14,2	12,2	12,9	14,3	16,8	17,0	17,7	20,4	20,8	21,8	18,8	16,6
El Salvador	n.d.												
Guatemala	19,0	19,9	22,2	21,5	20,6	21,8	23,7	23,3	25,0	25,3	24,5	26,3	25,8
Honduras	11,3	12,7	11,8	12,5	15,6	16,6	16,8	17,0	17,6	17,2	16,5	19,6	17,4
México	n.d.	n.d.	13,8	15,0	14,5	18,0	20,1	22,8	25,4	21,0	22,7	25,3	24,0
Nicaragua	7,7	7,6	9,2	12,5	13,4	13,9	13,9	14,3	15,0	16,0	14,8	16,1	16,2
Panamá	10,9	9,6	9,4	10,0	11,7	13,1	19,1	18,2	16,9	19,6	19,5	15,3	22,9
Paraguay	12,7	11,2	12,9	11,7	13,6	12,9	12,1	12,8	13,4	17,2	13,3	14,4	14,5
Perú	11,6	13,0	13,2	16,7	17,1	21,9	30,0	33,2	30,4	26,3	28,3	32,0	31,7
Uruguay	9,0	8,1	8,0	7,1	10,4	11,2	11,1	9,1	10,6	10,7	10,4	9,4	8,9
Venezuela	11,4	15,3	17,5	16,2	15,0	15,0	17,6	20,6	18,7	25,3	23,0	20,1	20,0
Promedio simple	12,6	13,7	13,8	14,5	15,4	17,7	20,1	20,7	20,8	21,3	20,3	20,8	22,0

Cuando en el numerador del ratio se tiene en cuenta la cifra total de los impuestos que gravan la actividad de las empresas en América Latina (lo que el CIAT denomina Impuesto sobre la Renta de las Empresas Ampliado), los datos de la Tabla anterior confirman, de forma fehaciente, la creciente importancia relativa de los impuestos que gravan la actividad de las empresas para la recaudación tributaria de los países de América Latina. En los primeros trece años de este siglo, los impuestos a las empresas han visto mejorada su participación en el total de ingresos impositivos. En 2012, este tipo de impuestos aportaba, en valor medio, algo más de la quinta parte del total de ingresos tributarios (22,0%), frente a un valor del 12,6%, a comienzos de este siglo.

Este hecho, que ha sido señalado por la literatura reciente en la zona, queda perfectamente corroborado por los datos que muestran la importancia creciente de las empresas de América Latina como proveedoras de recursos tributarios para las Haciendas Públicas de sus respectivos países.

En lo relativo a las otras figuras tributarias (distintas de las del IRPJ convencional), analizadas a partir de los datos de la Tabla anterior, resulta importante observar que en países como **Bolivia** y **Colombia**, la inclusión de otros impuestos empresariales, incrementa fuertemente la participación de este tipo de impuestos en el total de recaudación tributaria de estos países. Concretamente, en el año 2012, este otro tipo de impuestos a las empresas, añadían 30 y 18 p.p, respectivamente, a la recaudación del impuesto sobre la renta convencional, situando dicha participación en un 47%, del total de ingresos en el caso de **Bolivia**, y del 34%, en el caso de **Colombia**. Este mismo hecho resulta notorio, aunque en menor medida, en países de América Latina, como **Chile, Guatemala, Méjico, Panamá y Perú**. Una primera lectura de estos datos, así como el grupo de países en el que se observa este fenómeno, parece indicar que la presencia de estos otros impuestos que gravan la actividad de las empresas, procede del hecho de la fuerte importancia del sector de la minería y otras industrias extractivas en estos países.

2.3.4. Indicador de la Participación del Impuesto sobre la Renta de la Empresas en el PIB

Con carácter general, el indicador de la carga tributaria de las empresas de una determinada economía se suele medir a partir del cociente que relaciona el total de impuestos soportados por estas últimas con el Producto Interior Bruto (PIB) y se trata, por tanto, de uno de los principales indicadores agregados, utilizado por la mayor parte de las publicaciones periódicas sobre estadísticas de ingresos que intentan medir la importancia de los impuestos societarios en los diferentes países. A pesar del atractivo que supone el poder expresar los ingresos tributarios como un porcentaje del ingreso total (valor añadido) de una determinada economía, este indicador se encuentra sujeto a importantes limitaciones como base de comparación de la carga tributaria de las empresas entre los países, así como del papel desarrollado en el tiempo por los diferentes gobiernos de los países. Se trata, por tanto, de un indicador que debería ser analizado con cierto cuidado.

La OCDE⁷¹, pone de relieve una serie de factores que pueden afectar tanto al nivel como a la tendencia de este indicador, los cuales pueden variar entre los países y, por tanto, afectar a la comparabilidad de los resultados. Entre ellos, se encuentran los siguientes:

- La importancia del apoyo económico que los gobiernos de los países ofrecen a sus empresas por la vía de los gastos tributarios, en vez de hacerlo a través del gasto público directo.
- La relación existente entre la base imponible, el PIB y el ciclo económico.
- Los problemas de medición del PIB.

⁷¹ "Tax Burdens: Alternative Measures". OECD Tax Policy Studies No 2 – 2000

- La cuantía de los de los impuestos evadidos y el tamaño de la economía sumergida, dado que esta, por lo general, viene reflejada de forma incompleta en las estimaciones del PIB.
- El tiempo transcurrido entre el devengo de los impuestos y su ingreso en las cajas públicas, efecto este de gran importancia en el ámbito de los impuestos que gravan la renta de las sociedades.

En relación al primero de los factores anteriores, a la hora de interpretar el indicador del ratio de impuestos societarios sobre el PIB, conviene recordar que, normalmente, los gobiernos de los países tratan de adoptar determinadas medidas de política fiscal con objetivos similares a las de los programas de gasto público, financiando la provisión de las mismas a través de los impuestos. Dichas medidas de política fiscal, tienden a generar parecidos incentivos (desincentivos), independientemente de la forma utilizada para su provisión, aunque estas puedan producir efectos diferentes en el tamaño del sector público de los países, tamaño que viene medido por la participación de los ingresos fiscales/gasto público sobre el PIB. En cualquier caso, la evaluación de la carga tributaria de las empresas y del papel del sector público en una determinada economía requiere adoptar una perspectiva a largo plazo. En este sentido, conviene indicar que no se va a realizar comentario alguno sobre este primer factor, ya que el CIAT está llevando a cabo, en la actualidad, un análisis pormenorizado sobre los gastos tributarios, que verá la luz en un futuro próximo.

En los siguientes apartados, se indica cómo el segundo y el tercero de los factores mencionados anteriormente, pueden, en parte, explicar la aparición de sensibles diferencias en los indicadores retrospectivos de la carga tributaria efectiva de las empresas sobre el PIB, diferencias que puede que no representen variaciones reales de la carga subyacente de los impuestos sobre la economía. El cuarto factor (economía informal), no se considera en este Estudio. El quinto factor afecta, particularmente, a las comparaciones de los niveles de la carga tributaria en un año determinado.

2.3.5. Participación del Impuesto sobre la Renta de las Empresas en el PIB

A continuación, se procede a analizar la evolución del indicador retrospectivo de la carga tributaria de las empresas de América sobre el PIB de los países.

El siguiente análisis se lleva a cabo a partir de los datos de las dos tablas siguientes, que muestran la evolución de los dos componentes del Impuesto sobre la Renta de la Empresas, esta vez, en función del PIB, para cada uno de los países del Estudio.

Tabla 6: América Latina: Participación del IRPJ estricto en el PIB – 2000-2012 – en %

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina	2,1	2,1	1,4	2,3	3,4	3,5	3,3	3,4	3,2	2,9	3,4	3,8	3,7
Bolivia	1,4	1,4	1,3	1,2	1,6	2,3	2,5	2,5	3,3	4,5	3,3	3,7	4,3
Brasil	2,3	2,0	3,2	3,0	3,0	3,6	3,5	3,9	4,2	3,5	3,6	3,9	3,8
Chile	1,8	1,8	1,8	1,9	2,1	3,3	3,8	3,8	3,4	3,4	2,8	3,2	4,8
Colombia	0,6	1,8	1,3	1,3	1,9	2,2	2,3	2,4	1,9	2,2	1,4	1,8	3,1
Costa Rica	n.d.	n.d.	n.d.	2,0	2,1	2,3	2,3	2,8	3,0	2,6	2,4	2,4	2,3
Dominicana	1,2	2,0	1,7	1,5	1,3	1,6	1,4	2,1	1,7	1,3	1,1	1,2	2,0
Ecuador	n.d.												
El Salvador	n.d.	n.d.	1,4	1,7	1,8	2,1	2,3	2,9	2,4	2,7	2,0	2,7	2,3
Guatemala	0,8	0,9	0,9	0,9	1,2	1,6	1,8	2,0	1,9	1,8	1,7	2,0	2,0
Honduras	n.d.												
México	n.d.	n.d.	1,9	1,6	1,4	1,4	1,6	1,9	1,8	1,6	1,9	2,1	1,8
Nicaragua	n.d.												
Panamá	1,6	1,3	1,3	1,3	1,5	1,7	2,3	2,3	2,3	3,1	2,6	1,9	3,4
Paraguay	n.d.												
Perú	1,3	1,6	1,6	2,2	2,3	2,8	4,3	5,1	4,6	3,4	4,0	4,8	4,8
Uruguay	1,8	1,7	1,6	1,3	2,1	2,5	2,7	2,1	2,7	2,8	2,8	2,5	2,4
Venezuela	n.d.												
Media simple	1,5	1,7	1,6	1,7	2,0	2,4	2,6	2,9	2,8	2,8	2,5	2,8	3,1

Cuando se observa la evolución del valor promedio del indicador de la carga tributaria del IRPJ, en sentido estricto, los datos muestran un escenario de crecimiento continuado del mismo a lo largo del período de análisis, tan sólo interrumpido en el año 2010, datos que son elocuentes de la fuerte elasticidad del tributo frente a la evolución de la renta nacional de los países.

En el año 2012, **Chile** y **Perú**, con un valor del indicador del 4,8% sobre el PIB, encabezan la lista de los trece países para los que se dispone de información desglosada. A muy corta distancia, se sitúa el indicador de **Bolivia** (4,3%) y los de **Brasil** (3,8%) y **Argentina** (3,7%). **México**, con un valor del 1,8%, la **República Dominicana** y **Guatemala**, con un 2,0%, ocupan las últimas posiciones de la escala de países, con respecto a este indicador.

Si atendemos a la evolución temporal del indicador por países, observamos el excelente registro de **Colombia** que, en estos trece años, ha multiplicado por cinco el valor del indicador, pasando de un escaso 0,6% del PIB, a principio del período, al 3,1%, en 2012. **Perú**, **Bolivia** y **Chile**, por este orden, países con fuerte peso de la explotación de recursos naturales en sus economías, muestran, asimismo una evolución muy satisfactoria del indicador retrospectivo.

Tabla 7: América Latina: Participación del IRPJ ampliado en el PIB – 2000-2012 – en %

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina	2,7	2,7	2,0	3,0	4,0	4,1	3,9	4,0	3,7	3,4	3,9	4,2	4,1
Bolivia	1,9	1,9	1,8	1,8	2,1	5,8	9,2	8,9	9,3	10,4	9,3	10,0	11,5
Brasil	2,6	2,4	3,6	3,3	3,3	3,9	3,8	4,2	4,6	5,2	5,1	5,6	5,4
Chile	2,9	2,7	2,8	3,2	4,1	5,7	8,2	8,3	6,6	5,3	5,3	5,9	6,7
Colombia	3,3	4,1	4,0	4,2	4,8	4,9	5,3	5,4	5,0	5,5	4,7	5,3	6,4
Costa Rica	n.d.	n.d.	n.d.	2,3	2,4	2,6	2,6	3,0	3,4	3,0	2,8	2,8	2,7
Dominicana	1,7	2,6	2,5	2,4	1,9	2,2	2,4	3,1	2,8	2,4	2,1	2,2	3,2
Ecuador	1,0	1,9	1,8	1,8	2,0	2,4	2,6	2,8	3,2	3,5	3,9	3,5	3,5
El Salvador	n.d.												
Guatemala	2,1	2,5	3,0	2,8	2,7	2,8	3,2	3,2	3,2	3,0	2,9	3,2	3,2
Honduras	1,8	2,1	2,0	2,2	2,8	3,0	3,1	3,5	3,5	3,1	3,0	3,5	3,3
México	n.d.	n.d.	2,2	1,9	1,7	2,0	2,2	2,6	2,7	2,5	2,7	2,9	2,6
Nicaragua	1,1	1,1	1,4	2,0	2,2	2,4	2,6	2,7	2,9	3,1	3,0	3,4	3,5
Panamá	1,9	1,6	1,5	1,6	1,8	2,0	3,2	3,2	3,0	3,7	3,6	2,8	4,4
Paraguay	1,6	1,4	1,4	1,4	1,8	1,7	1,7	1,8	1,9	2,8	2,2	2,4	2,6
Perú	1,7	1,9	1,9	2,6	2,6	3,5	5,2	5,9	5,5	4,3	4,9	5,8	5,9
Uruguay	2,1	2,0	1,9	1,8	2,6	3,0	3,2	2,6	3,1	3,2	3,2	2,9	2,8
Venezuela	1,7	2,0	2,1	2,0	2,1	2,4	3,0	3,6	3,2	3,7	2,8	2,7	2,9
Promedio simple	2,0	2,2	2,2	2,4	2,6	3,2	3,8	4,0	4,0	4,0	3,8	4,1	4,4

Cuando el numerador del indicador incluye el total de los impuestos empresariales (IRPJ ampliado), se observa una dinámica de crecimiento idéntica a la del anterior.

En el año 2012, **Bolivia**, con un valor del indicador del 11,5% sobre el PIB, marca la diferencia sobre el resto de países, como consecuencia del fuerte peso de los otros impuestos que gravan la actividad de las empresas (fundamentalmente, los afectos a las actividades extractivas). A una considerable distancia se sitúan países como **Chile** (6,7%), **Colombia** (6,4%) y **Perú** (5,4%), economías de América Latina que, asimismo, destacan por la pujanza del sector de actividades empresariales relacionado con la explotación de los recursos naturales. En el otro extremo de la clasificación, se encuentran países como **Méjico** y **Paraguay**, con un valor del indicador del 2,6%, respectivamente.

2.3.6. La Relación entre las Bases Imponibles y el PIB y los Efectos del Ciclo Económico

Conviene ahora insistir en un aspecto importante que hay que tener en cuenta a la hora de realizar comparaciones entre países (y a lo largo del tiempo), haciendo uso de los indicadores retrospectivos de la carga tributaria que relacionan la recaudación tributaria y el PIB. Con carácter general, las diferencias observadas en los ratios de impuestos sobre el PIB (entre países, o a lo largo del tiempo), no tienen por qué reflejar, necesariamente, la existencia de diferencias en las políticas tributarias aplicadas por los países. Para ilustrar este punto, hay que tener en cuenta que el ratio

agregado de impuestos sobre el PIB incluye en su numerador⁷² a una amplia serie de figuras tributarias, aunque, a efectos de este Estudio, sólo se considera el ratio del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas (IRPJ) sobre el PIB, el cual puede expresarse de la siguiente manera:

$$(\text{IRPJ} / \text{PIB}) = (\text{IRPJ} / \Pi) \times (\Pi / \text{PIB}) \quad (1)$$

donde Π sería la cuantía del beneficio económico. Si τ^* indica el tipo medio efectivo del IRPJ sobre el beneficio económico de las empresas, de forma que $\text{IRPJ} = \tau^* \times \Pi$, el ratio IRPJ sobre el PIB se puede escribir de la siguiente manera:

$$(\text{IRPJ} / \text{PIB}) = \tau^* \times (\Pi / \text{PIB}) \quad (2)$$

La anterior expresión pone de relieve que las diferencias del indicador que relaciona el IRPJ y el PIB (a lo largo del tiempo y entre países), pueden ser debidas no sólo a los cambios operados por la política tributaria (a lo largo del tiempo y entre países, como se pone de reflejo por las diferencias en τ^*), sino también como resultado de las diferencias entre el cociente entre el beneficio económico y el PIB (entre los países y a lo largo del tiempo). De ello se desprende, que las diferencias (entre países y en el tiempo), del ratio del IRPJ sobre el PIB, y, en general, las diferencias del ratio agregado de impuestos sobre el PIB, no deberían ser consideradas como indicativas de la existencia de diferencias en las políticas tributarias de los países, siendo esta una de las debilidades más importantes de este tipo de indicadores retrospectivos.

En particular, la contribución del capital al PIB (recogida en el ratio (Π / PIB)), puede variar en el tiempo y, por tanto, podrá observarse como cambia $(\text{IRPJ} / \text{PIB})$ en el tiempo, incluso en el caso de que la política tributaria se mantenga constante. La proporción del PIB que se encuentra efectivamente sujeta al impuesto sobre la renta de las personas jurídicas puede también variar de acuerdo con la evolución de una determinada economía a lo largo del ciclo económico, bien como consecuencia de la variación de los incentivos tributarios aplicados⁷³, o como consecuencia de la intensificación de las actividades de planificación fiscal. El ratio (Π / PIB) puede variar entre los países en un determinado momento del tiempo y, por tanto, podrá observarse como $(\text{IRPJ} / \text{PIB})$ diferirá entre los países en razón de consideraciones similares.

Otro factor importante procede de la cuantía acumulada de pérdidas fiscales que las empresas trasladan hacia adelante en el tiempo y que son utilizadas para compensar beneficios futuros del impuesto de sociedades, aspecto este que también puede variar tanto en el tiempo como entre los países. Estas diferencias, que producen un impacto en el ratio del IRPJ sobre el PIB (provocando diferencias en τ^* , entre países y a lo largo del tiempo), son más bien un reflejo de decisiones políticas del pasado (la utilización de incentivos fiscales previos), que de las prioridades de la política tributaria actual de los países.

⁷² En particular, el ratio de la carga tributaria global sobre el PIB, que podemos denominar como T / PIB , se puede desglosar de la siguiente manera: $(T / \text{PIB}) = (\text{IRPF} / \text{PIB}) + (\text{IRS} / \text{PIB}) + (X / \text{PIB})$ donde IRPF mide los ingresos del impuesto sobre la renta personal; IRS los ingresos del impuesto de sociedades, y X mide todos los demás ingresos tributarios (es decir, los demás impuestos incluidas las contribuciones a la seguridad social, los impuestos sobre la propiedad, impuestos al consumo, etc.).

⁷³ Ver lo comentado en el apartado anterior, en relación a los gastos tributarios.

En términos más generales, los ratios agregados de impuestos sobre el PIB, así como cualquier otro ratio de cualquiera de sus componentes, los cuales dependen de datos agregados de impuestos y del PIB (por ejemplo, el ratio del impuesto sobre sociedades sobre el PIB), enmascaran importantes diferencias entre el tratamiento tributario de las bases imponibles y la relación de esas bases con el valor añadido bruto de la economía, medido a través del PIB. Esto implica que las variaciones (a lo largo del tiempo y entre países), de los indicadores retrospectivos de la carga tributaria sobre el PIB, proporcionan, de hecho, una información muy limitada sobre las diferentes políticas tributarias llevadas a cabo por los países. Por tanto, sólo un examen más detenido de los principales componentes de los indicadores derivados a partir de datos agregados pueden arrojar luz sobre los verdaderos factores que contribuyen a la dinámica observada de tales estimadores.

2.3.7. Las Revisiones de las Estimaciones del Producto Interior Bruto

Las estimaciones del PIB (denominador del ratio) pueden, asimismo, diferir tanto entre los países como a lo largo del tiempo, dificultando la realización de comparaciones de los indicadores de la carga tributaria en base a esta variable macroeconómica. En primer lugar, el grado de precisión utilizado por las oficinas estadísticas de los países a la hora de medir el PIB puede variar considerablemente. En segundo lugar, el tamaño de la denominada “economía informal”, registrada de forma somera en el PIB, también difiere entre los países⁷⁴. En la medida en que estas actividades no generan recaudación tributaria, esto puede llegar a generar importantes errores de medición. En tercer lugar, las cifras del PIB, normalmente, son objeto de numerosas revisiones y actualizaciones, que no necesariamente son llevadas a cabo al mismo tiempo en todos los países. No obstante, las experiencias observadas en otras regiones han mostrado que estas revisiones tienen un impacto más bien limitado en los ratios impositivos, sobre todo cuando las cifras del PIB son ajustadas en base a directrices acordadas por las organizaciones internacionales, de forma estructural, para todos los países

2.4. Otros Indicadores Retrospectivos de la Carga Tributaria de las Empresas

2.4.1. Introducción

Como se ha señalado antes, las estimaciones de la carga tributaria que vinculan los impuestos efectivamente soportados por las empresas con el concepto económico de renta (beneficio), normalmente permiten obtener un indicador mucho más aproximado de la carga tributaria y, por tanto, del verdadero impacto producido por los sistemas tributarios, que el basado en los tipos impositivos nominales (tipos legales), e incluso que el que relaciona los ingresos tributarios del impuesto con el PIB. Esta estimación de la carga tributaria se realiza a partir de los denominados tipos impositivos efectivos medios⁷⁵ y su interés se basa, según la OCDE⁷⁶ en, el menos, cuatro tipos de consideraciones:

⁷⁴ Esta economía informal se piensa que puede llegar a alcanzar valores importantes en una serie de países de América Latina

⁷⁵ bien de carácter retrospectivo o prospectivo.

⁷⁶ Ver ⁷¹

- En primer lugar, aparte de los tipos impositivos nominales, existen otro tipo de parámetros tributarios que proporcionan información sobre factores determinantes de la carga tributaria y sobre los efectos producidos por los diversos incentivos tributarios. Los tipos impositivos nominales, aunque pueden resultar potencialmente relevantes para los incentivos a la inversión, no tienen en cuenta otro tipo de aspectos tributarios, posiblemente más importantes⁷⁷. De esta manera, los tipos impositivos efectivos medios, al incluir en el numerador del ratio la cuantía real de la recaudación del impuesto, tienen en cuenta, de forma implícita, los efectos combinados producidos, no sólo por los tipos impositivos nominales, sino también por las deducciones y los créditos fiscales. Asimismo, los tipos impositivos efectivos medios también tienen en cuenta los efectos de la planificación fiscal sobre las bases imponibles, así como las posibles disminuciones de la recaudación tributaria generada por una práctica administrativa laxa o discrecional por parte de los países. Por tanto, los tipos impositivos efectivos medios, si son estimados correctamente, sin duda, van a proporcionar una mejor estimación de la carga tributaria efectiva de las empresas.
- En segundo lugar, existe una opinión, tal vez equivocada, de que el análisis de los tipos impositivos efectivos medios (retrospectivos) constituye, intrínsecamente, un ejercicio más sencillo que el llevado a cabo mediante el análisis prospectivo. En el caso del análisis retrospectivo (efectuado a partir de los tipos impositivos efectivos medios), no resulta necesario profundizar en las detalladas normas que intervienen en la determinación de las deducciones del coste del capital, los créditos fiscales, el coste del capital financiero, etc., que, como más adelante se verá en la Sección tercera del Estudio, resultan necesarias en la caso del análisis de los indicadores prospectivos.
- En tercer lugar, los responsables políticos de los países están interesados en conocer el grado de impacto del sistema tributario sobre sus economías y sobre los contribuyentes (ej. el grado de utilización de determinados beneficios fiscales por determinados sectores económicos, o en función del tamaño de las empresas). Asimismo, tanto los gobiernos, como el público en general, suelen estar interesados por conocer el grado de equidad alcanzado por determinados impuestos (o por la equidad del sistema tributario en su conjunto). Asimismo, normalmente los aspectos relativos al reparto de la carga tributaria entre los diversos factores y su evolución en el tiempo, así como los relativos a la eficiencia en la asignación de los recursos, suelen ser objeto de debate continuo en las discusiones sobre política tributaria de los países.
- En cuarto lugar, se reconoce que, independientemente de las fortalezas o las debilidades de los indicadores de los tipos impositivos medios efectivos, dichas cifras suelen ser generadas, citadas, interpretadas y utilizadas para influir en los debates de política tributaria. Por ello, merece la pena intentar comprender lo que sucede a partir de la elaboración de este tipo de indicadores, así como, lo que puede y no puede hacerse con ellos.

⁷⁷ Este problema es particularmente agudo en el caso del capital, donde la base imponible y los ajustes de los créditos fiscales vinculados a la utilización o adquisición del capital, podrían ocupar un lugar destacado en las decisiones de inversión y, en general, en la determinación de la carga tributaria total sobre el capital.

2.4.2. Análisis de los Indicadores Retrospectivos Enfocado en la Tributación de las Empresas

Dado el incremento de la presión competitiva generada por la liberalización de los flujos comerciales y de inversión, las empresas, a menudo, advierten de la necesidad de reducir los tipos de impositivos de los impuestos sobre sociedades con objeto de atraer mayores flujos de inversión a los países. En el otro lado de la balanza, también parece existir una percepción general de que la carga tributaria se ha trasladado (o se está trasladando, de forma gradual), hacia aquellos factores de producción menos móviles (la mano de obra poco cualificada, el consumo, etc.). Este tipo de fenómenos, ha impulsado las demandas para que se aumente la carga tributaria de las empresas, con el objetivo de que estas paguen su cuota parte de la carga tributaria global, como soporte para el desarrollo de los programas de gasto público.

Este amplio debate y cruce de intereses, ha intensificado la necesidad de obtener estimaciones fiables de la carga tributaria efectiva de las empresas, con objeto de facilitar la realización de comparaciones, no sólo entre los diversos factores de producción, sino también entre países y a lo largo del tiempo. En este sentido, conviene indicar que existen dos posiciones contrarias en la doctrina, pues una parte de la literatura manifiesta que dicha necesidad está fuera de lugar, ya que la estimación de la carga tributaria efectiva de las empresas constituye un ejercicio artificial, dado que las empresas no son más que una forma jurídica a través de la cual los individuos llevan a cabo sus actividades económicas. Desde este punto de vista, la atención principal debería centrarse en la estimación de la carga tributaria del capital, teniendo en cuenta no sólo el impuesto sobre sociedades aplicado a las rentas empresariales, sino también el impuesto sobre la renta personal aplicado sobre los beneficios percibidos por los proveedores individuales de dicho capital (las personas físicas).

Sin embargo, otro sector de la literatura aboga por llevar a cabo estimaciones de la carga tributaria independientes, con objeto de efectuar comparaciones entre los impuestos soportados por los individuos y los soportados por las empresas, dada la continua presión ejercida por las empresas para mantener bajos los tipos impositivos societarios.

Como resulta claro de la discusión, ninguno de los dos enfoques analizados para abordar este tipo de cuestiones sobre la carga tributaria dejan de presentar dificultades. Los problemas planteados por los datos agregados, normalmente están relacionados con la imposibilidad de realizar los ajustes necesarios para garantizar la coherencia entre las cuantías del numerador y del denominador de los indicadores. Por otra parte, incluso cuando se dispone de datos desagregados sobre las empresas, los cuales, en principio, ofrecen esa posibilidad, también surgen inconvenientes, tanto en relación con el numerador (la cuantía de impuestos pagados), como con el denominador (el beneficio societario).

Los impuestos satisfechos en un año determinado (numerador) pueden provenir, en parte, de los beneficios obtenidos en otros años y, por tanto, no estar necesariamente relacionados con los beneficios del año corriente. Además, también puede ocurrir que las cuentas de las empresas individuales no muestren un desglose suficiente de todos los impuestos realmente soportados. En cuanto al denominador, normalmente, los

beneficios reportados en las cuentas anuales de las empresas ponen de reflejo las prácticas contables nacionales, lo que dificulta la realización de ejercicios comparativos sobre los tipos impositivos basados en este tipo de datos, a escala internacional. Por otra parte, a menudo sucede, que la utilización de muestras de empresas impone ciertos límites al análisis, ya que dichas muestras normalmente sólo contienen información sobre determinados sectores económicos, y sólo para un determinado número de años. De esta manera, los indicadores de tipos impositivos efectivos medios calculados para un determinado sector económico no tienen por qué ser representativos de la carga tributaria soportada por los demás sectores, aparte de que el analista pueda estar interesado en el análisis de la evolución de la carga tributaria durante un período más largo del que se dispone de datos detallados a nivel de empresa. En ausencia de una base de datos detallada de empresas, que abarque los principales sectores de la economía, a lo largo de un determinado período temporal, los analistas se ven obligados recurrir a otros datos y técnicas de estimación. Algunas de las principales opciones disponibles son analizadas a continuación.

2.4.3. Dos Marcos de Referencia para la Evaluación de la Carga Tributaria de las Empresas

Los indicadores de los tipos impositivos efectivos medios retrospectivos de las empresas constituidas bajo la forma de sociedad pueden ser estimados por medio del cociente entre el impuesto de sociedades y un determinado valor del beneficio obtenido por la sociedad antes de impuestos, o del excedente de explotación. Por lo general, este tipo de estimación se ciñe al impuesto de sociedades nacional (ignorándose los impuestos extranjeros aplicados a las rentas de fuente extranjera), soportado por las empresas residentes, independientemente de la nacionalidad del propietario (nacional o extranjero). En principio, en el numerador debería incluirse el impuesto sobre sociedades efectivamente soportado, sin embargo algunos estudios que generan indicadores de los tipos medios efectivos, a nivel de empresa, lo hacen en base a datos obtenidos de las cuentas financieras, haciendo uso de las cuotas tributarias estimadas a efectos contables y esto no resulta del todo exacto. Por otra parte, en el denominador debería incluirse el beneficio económico (en vez del beneficio contable), lo que puede requerir llevar a cabo determinados ajustes previos por inflación a los ingresos financieros; la exclusión de las empresas con pérdidas y la consideración especial del traslado en el tiempo de dichas pérdidas, así como otros ajustes que garanticen la adecuación entre las cuantías del numerador y del denominador⁷⁸.

⁷⁸ Los estimadores del ratio de impuestos sobre el PIB pertenecen también al grupo de los indicadores retrospectivos. Además de las limitaciones generales discutidas anteriormente, los ratios entre el Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas (IRPJ) y el PIB, sólo proporcionan una información limitada sobre la carga tributaria de las empresas. En particular, estos ratios enmascaran cambios en el IRPJ como porcentaje del beneficio empresarial y cambios en el beneficio empresarial como porcentaje del PIB. Anteriormente, se ha destacado que la relación existente entre el impuesto sobre sociedades y el PIB viene determinada por el producto de dos ratios: 1) impuesto de sociedades dividido por el beneficio empresarial antes de impuestos y 2) el beneficio empresarial antes de impuestos dividido por el PIB. El primer ratio, un tipo impositivo medio efectivo, variará con los cambios en el tipo impositivo nominal del IRPJ y con los cambios en la base imponible de la empresa. Los cambios en este ratio, por tanto, ponen de manifiesto posibles cambios en la política tributaria, la administración, la planificación

Ya se ha indicado que, a la hora de evaluar la carga tributaria efectiva de las empresas, se pueden utilizar dos tipos de enfoques proporcionados por los denominados indicadores retrospectivos y los prospectivos. Los indicadores de los tipos impositivos societarios medios efectivos evalúan el tipo impositivo medio del impuesto de sociedades sobre la renta derivada por las empresas, procedente del capital adquirido previamente (es decir, el capital existente/instalado). Estos marcos de análisis se denominan "retrospectivos", puesto que evalúan las cuotas tributarias sobre los beneficios generados a partir del capital acumulado en el pasado⁷⁹.

Dentro de la categoría de los indicadores retrospectivos de los tipos impositivos medios efectivos, resulta posible establecer una distinción entre los enfoques basados en datos agregados para toda la economía (macrodatos), los denominados "tipos impositivos implícitos" y los basados en datos específicos de las empresas (microdatos)⁸⁰. Estos últimos ofrecen la ventaja de que pueden agregarse, con objeto de poder generar estimaciones específicas de la carga fiscal de las empresas, en función de su tamaño o por distintos sectores económicos.

En el próximo apartado, se analizan los denominados tipos impositivos implícitos. Este tipo de indicadores retrospectivos ha sido objeto de un análisis amplio en los últimos años, al menos en el contexto europeo⁸¹. Su atractivo radica, en gran medida, en el hecho de que estos indicadores pueden ser estimados a partir de datos públicos disponibles (normalmente obtenidos a partir de los datos de la contabilidad nacional). Sin embargo, estos indicadores también pueden inducir a error a la hora de estimar la carga tributaria, particularmente en el caso de los tipos impositivos implícitos societarios, como se analiza más adelante.

2.4.4. Los Tipos Impositivos Medios Implícitos

Los indicadores retrospectivos de los tipos impositivos implícitos del IRPJ (al igual que los indicadores de los tipos medios basados en el beneficio), derivados para la economía en su conjunto, incluyen en el numerador los ingresos totales procedentes

fiscal y el grado de cumplimiento. El segundo ratio, el beneficio empresarial antes de impuestos en relación con el PIB, variará en función de las fluctuaciones de la contribución del beneficio empresarial en el valor añadido total en la economía. Manteniendo constante la política tributaria (es decir, asumiendo que las normas que determinan los tipos impositivos del IRPJ y la base imponible son constantes), una disminución del beneficio de las empresas sobre el PIB podría causar una disminución del ratio del IRPJ sobre el PIB. Este resultado podría ser interpretado, de forma errónea, como una indicación de una reducción en el IRPJ sobre los beneficios empresariales, cuando en realidad este valor no se ha visto modificado.

⁷⁹ Los indicadores de la carga tributaria, basados en los tipos impositivos retrospectivos obtienen valores "medios", en lugar de "marginales", en el sentido de que no están teóricamente basados en condiciones de equilibrio que establecen una igualdad entre los beneficios y los costes marginales y, por tanto, toman en consideración los efectos tributarios sobre inversiones en capital "inframarginales" (inversiones que pueden generar rentas económicas). Además, estos tipos normalmente son denominados "tipos efectivos", ya que en su estimación se consideran una amplia variedad de normas tributarias adicionales a las del tipo impositivo nominal o legal aplicable sobre la base imponible del impuesto.

⁸⁰ De carácter público o confidenciales.

⁸¹ Este tipo de indicadores retrospectivos es comúnmente utilizado en el ámbito de la publicación anual de Eurostat denominada Taxation Trends, que se edita todos los años, en el ámbito de la Unión Europea.

de los impuestos sobre la renta de sociedades y en el denominador el denominado excedente de explotación de las empresas, obtenido a partir de las cuentas nacionales⁸². A diferencia de la definición contable del beneficio empresarial, el excedente de explotación se mide bruto (incluyendo) de intereses, rentas y abonadas por las empresas. Por esta y otras razones, la existencia de variaciones (en el tiempo y entre los países) de los tipos impositivos implícitos de las empresas, puede que no sean indicativas de la existencia de cambios en la política tributaria de una determinada economía, lo que establece determinados límites a su utilización como instrumento de política tributaria.

Los comentarios siguientes apuntan a la existencia de posibles dificultades en la medición de los tipos impositivos "implícitos" medios en el caso de las rentas de las empresas.

Para analizar estos dos tipos de estimadores de los tipos impositivos medios implícitos, se ha considerado incluir las fórmulas para facilitar la discusión, aunque existen diversas variaciones de las mismas y, lo que es más importante, conviene indicar que los problemas identificados en este tipo de estimadores, generalmente son comunes a todas las formulaciones alternativas. A continuación, se incluye un resumen de una de las primeras formulaciones efectuada por Mendoza et al. (1994)⁸³, aunque muy bien podrían ofrecerse otras alternativas⁸⁴.

2.4.4.1. Tipos Impositivos Medios Implícitos del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas

El tipo impositivo medio de gravamen implícito sobre las rentas empresariales se puede expresar de la siguiente manera:

$$T^C = CIT_{ECO} / OS^C \quad (1)$$

donde CIT_{ECO} incluye los impuestos sobre la renta, los beneficios y las ganancias de capital de las empresas, y OS^C mide el excedente de explotación del sector empresarial (igual al excedente de explotación total de la economía menos el excedente de explotación de las empresas no constituidas bajo la forma de sociedad, OSPUE).

Un concepto de excedente de explotación demasiado amplio

La cuantía del excedente de explotación OS^C en el denominador de (1), medido neto de sueldos y salarios, tiene carácter bruto, e incluye los gastos por intereses, rentas, regalías y otros montos deducibles a efectos de registro contable. La base de la expresión anterior (denominador) es, por tanto, algo más amplia de lo que podría

⁸² Aunque existen diversas variantes, un tipo impositivo medio implícito de las empresas viene medido por el ratio que relaciona los ingresos agregados del impuesto sobre la renta de las personas jurídicas de una determinada economía, en un año determinado, con el excedente bruto de explotación del sector empresas y cuasi empresas de esa misma economía.

⁸³ Mendoza, e.g., A. Razin, and L.L. Tesar 1994, "Effective tax rates in macroeconomics. Cross-country estimates of tax rates on factor incomes and consumption", *Journal of Monetary Economics*, 34, 297-323.

⁸⁴ Por ejemplo, las utilizadas por la Comisión Europea y Eurostat en su publicación anual sobre la Estructuras Impositivas de los Países de la UE .

considerarse apropiado, cuando se trata de estimar un tipo impositivo medio del impuesto sobre la renta de las personas jurídicas. Por tanto, sería más clarificador poder considerar una base alternativa que extraiga del OS^C, las cuantías deducibles (incluyendo los gastos por intereses, rentas, regalías), abonadas al sector de los hogares y a los no residentes. Si se define esta medida de renta ajustada contable como ABY^C, el tipo impositivo medio implícito de las empresas podría estimarse, de una forma alternativa, como:

$$t^{CA} = CIT_{ECO} / ABY^C \quad (2)$$

Los valores obtenidos a partir de la expresión anterior, una vez ajustados previa exclusión de las empresas con pérdidas y del impuesto de sociedades sobre las rentas de fuente extranjera (como veremos más adelante), podrían constituir una medida de los tipos impositivos medios del impuesto de sociedades.

El tratamiento de las pérdidas

Los datos de producción y de renta de las Cuentas Nacionales abarcan tanto los de las empresas rentables como de las no rentables. La inclusión de las empresas no rentables tiende a reducir el excedente de explotación agregado en la economía. Dado que las empresas en una posición de pérdidas, generalmente no pagan impuestos, su inclusión no tendría ningún impacto en el numerador del tipo impositivo medio de las empresas, pero reduciría su denominador. El efecto neto es un incremento en el valor del indicador, frente al que se obtendría en caso de exclusión de las empresas en pérdidas.

Por tanto, parece evidente que un tipo impositivo medio que intente reflejar adecuadamente la carga tributaria de las empresas, debería excluir a las empresas en pérdidas, pues su inclusión tenderá a sobrestimar la carga tributaria real de las empresas rentables.

Variación de los tipos impositivos medios por industria

Un inconveniente importante de los tipos impositivos medios societarios obtenidos a partir de datos agregados, es que no resulta posible conocer las diferencias en la carga tributaria de las empresas entre los diferentes sectores económicos. Esta incapacidad deriva del hecho de que, generalmente, los datos de las estadísticas de ingresos tributarios no llevan a cabo un desglose de los ingresos del impuesto de sociedades por las diferentes ramas de la industria. Por otra parte, los datos de la Contabilidad Nacional tampoco proporcionan el necesario desglose⁸⁵.

No obstante, resulta posible estimar unos tipos impositivos medios por industria, mediante la utilización de microdatos procedentes de una muestra representativa de empresas, clasificadas en base a la clasificación nacional de actividades económicas. Cuando se estiman los tipos medios efectivos societarios por sectores de la industria, la utilización del excedente de explotación de las empresas en el denominador

⁸⁵ Si bien las cifras de las Cuentas Nacionales muestran la distribución del excedente de explotación total (incluyendo empresas constituidas y no constituidas en forma de sociedad) a lo largo de la industria, en algunos casos, no proporcionan ningún tipo de desglose del OSPUE, lo que implica que la asignación del excedente de explotación de las empresas no puede obtenerse a partir de estos datos.

claramente no resulta apropiado. En su lugar, debería utilizarse el beneficio contable ajustado (contabilidad), como se mencionó anteriormente y representado en la ecuación (2). Con los valores de los tipos medios efectivos obtenidos a partir de este enfoque, podría ser interesante observar si en determinadas industrias o sectores que llevan a cabo actividades empresariales más móviles que otras (vgr.: sector financiero vs. Industria manufacturera), los tipos medios efectivos son relativamente más bajos.

Impuesto de sociedades sobre la renta de fuente extranjera

En el caso de aquellos países que gravan a las sociedades residentes sobre sus rentas de fuente extranjera (incluyendo las rentas de las sucursales extranjeras, los dividendos percibidos de las filiales extranjeras y otras rentas de inversión de fuente extranjera), la cuantía del impuesto de sociedades CIT_{ECO} del numerador del tipo impositivo medio societario será más amplia en cobertura que en el denominador, ya que este último sólo incluye el excedente de explotación generado por las unidades de producción residentes. De esta manera, surge la cuestión de la posible inconsistencia entre las cifras de ambos componentes del ratio. También sería interesante conocer si este sesgo de medición ha aumentado en el tiempo, como consecuencia del posible aumento de la participación relativa de las actividades de inversión transfronterizas. Una vez más, los microdatos se constituyen en una herramienta útil para hacer frente a este tipo de cuestiones.

2.4.4.2. Los Indicadores de los Tipos Medios Efectivos Retrospectivos Basados en los Beneficios Ajustados

Como se desprende de lo indicado en el apartado anterior, intentar calcular indicadores del tipo impositivo medio para el sector empresarial a partir de los datos procedentes del excedente de explotación agregado resulta básicamente incorrecto. La construcción de indicadores significativos (interpretables), requiere que los impuestos sobre sociedades realmente satisfechos vengan determinados como un porcentaje del beneficio económico, lo que exige establecer una consistencia entre las cuantías del numerador y del denominador, tanto en relación con el tratamiento de los intereses, como de otros factores que incluyen el tratamiento de las pérdidas y de las rentas de fuente extranjera. Por tanto, para lograr una estimación apropiada, se requiere el acceso a datos suficientemente detallados a nivel de empresa.

Asimismo, este ejercicio permitiría obtener indicadores separados de la carga tributaria para diferentes categorías de contribuyentes (ej. PYME frente a grandes empresas), actividades empresariales específicas (I+D, manufacturas, sector financiero), así como entre países y/o regiones de un mismo país, lo que va a requerir disponer de una información más detallada que la ofrecida por los tipos impositivos nominales, los tipos derivados que utilizan valores agregados del impuesto y las cifras de excedente de explotación. Por lo general, dichos datos (normalmente confidenciales) sólo son resultan accesibles a los funcionarios, pues, normalmente, proceden de las propias declaraciones tributarias de los contribuyentes⁸⁶.

⁸⁶ La utilización de microdatos a partir de las declaraciones de los contribuyentes, llevada a cabo por las autoridades tributarias no está tampoco exenta de problemas y de limitaciones. Muchas veces, determinados datos relativos a determinadas rentas exentas no son recogidas en los impresos de

2.4.4.3. Coincidencia de los Beneficios Empresariales (económicos) y el Impuesto sobre Sociedades Pagado

Los ajustes necesarios para llegar a una justa medida del beneficio económico para su inclusión en el denominador podría incluir la consideración de los siguientes aspectos:

- En primer lugar, si lo que se pretende es obtener un indicador de la carga tributaria de las empresas rentables, las no rentables deberían extraerse de la muestra y, por tanto, ser excluidas tanto del denominador como del numerador. Este aspecto ya ha sido anteriormente analizado en el contexto de los tipos impositivos implícitos.
- En segundo lugar, debería analizarse si los efectos del ciclo económico producen resultados distorsionadores. Como se ha señalado más arriba, la aplicación, en el periodo corriente, de pérdidas procedentes de ejercicios anteriores como consecuencia de una recesión económica puede llegar a producir valores engañosamente bajos en los tipos impositivos medios estimados. Asimismo, surgen problemas similares en relación a la aplicación en el período objeto de estimación de los saldos pendientes de aplicación procedentes de otro tipo de deducciones impositivas y créditos fiscales generados en el pasado y que son trasladados hasta el ejercicio corriente, como consecuencia de la insuficiencia de bases imponibles en ejercicios anteriores. Una posibilidad, en este caso, es realizar estimaciones de una cuantía nocial del impuesto de sociedades soportado, estableciendo determinadas limitaciones a la compensación de los saldos de pérdidas anteriores, a partir de una muestra representativa de empresas y mediante modelos de microsimulación. Si no resulta posible determinar los indicadores de tendencia en la utilización de los saldos de pérdidas pendientes, con objeto de que sean tenidos en cuenta en los estimadores nocials anteriores, los tipos impositivos medios deberían calcularse sobre una base multianual, que podría promediarse con objeto de llegar a resultados que suavizan los efectos del ciclo económico, aunque muchas veces la elección del número de años a utilizar puede que no resulte obvia. De lo que no cabe duda es que la utilidad de este tipo de estimaciones se reduce enormemente cuando ha existido un alto grado de inestabilidad en la normativa tributaria durante el período de la muestra⁸⁷.
- En tercer lugar, a la hora de llevar a cabo un ajuste de los ingresos financieros (registros contables), con objeto de obtener una medida de la verdadera renta económica generada en el sector empresarial, se debe prestar atención al

declaración (vgr.: ganancias de capital exentas). En estos casos, resulta imposible determinar la renta del sujeto pasivo siguiendo una definición ortodoxa del concepto de renta. La realización de encuestas, destinadas a intentar captar estos datos suele ser difícil, ya que los contribuyentes suelen ser refractarios a comunicar estos datos o si los comunican, normalmente vienen infravalorados. De esta manera, el diseño de los impresos de declaración se constituye en una herramienta importante a la hora de poder llevar a cabo ulteriores análisis de la política tributaria.

⁸⁷ Existe un alto grado de correlación negativa entre el grado de verosimilitud del valor de los estimadores obtenidos y la frecuencia del nivel de cambios operados por el sistema tributario. La introducción de cambios continuos en la normativa tributaria, por parte de los países, introduce mucho ruido en el sistema, lo que implica que resulta difícil para el analista posterior de los datos la obtención de señales sobre los comportamientos reales del mismo.

ajuste de dichos beneficios por los efectos de la inflación. Esto implica llevar a cabo un ajuste del consumo de capital (es decir, una disminución de los beneficios contables que refleje el hecho de que los costes de depreciación del capital real (costes de sustitución) van a superar los costes medidos a partir de la utilización de los precios históricos de adquisición), así como, llevar a cabo un ajuste en la valoración del inventario (que tiende a reducir el beneficio). Otro tipo de ajustes posibles son los relativos al endeudamiento de las empresas (es decir, aquellos que reflejan la disminución de la carga real de la deuda que acompaña la inflación (no anticipada), que tiende a aumentar el grado de beneficio económico y, en paralelo, a realizar un ajuste por las pérdidas de los activos financieros que no devengan intereses, incluyendo el efectivo y los depósitos a la vista (que tienden a reducir el beneficio).

- En cuarto lugar, las deducciones efectuadas en la contabilidad de la empresa por impuestos corrientes y diferidos, deberían añadirse a los beneficios financieros, incluyendo los impuestos estatales o locales deducibles. Los ingresos por dividendos (tanto nacionales como extranjeros), también deberían ser objeto de consolidación, al igual que las otras rentas de inversión extranjera y los beneficios de las sucursales extranjeras. Los ingresos por dividendos internos deben considerarse por su valor neto, para no contabilizar dos veces los beneficios internos que se distribuyen (de acuerdo con las normas tributarias de deducción de los dividendos intersocietarios). La inclusión de los dividendos en el denominador, daría lugar a una sobreestimación del beneficio económico interno y una subestimación del tipo impositivo societario medio real. Asimismo, los dividendos de fuente extranjera, deberían considerarse por su valor neto, ya que su inclusión, haría necesario incluir el impuesto indirecto extranjero soportado en el numerador (impuesto de sociedades) sobre la renta subyacente al dividendo, una información que normalmente no se compila.

Por otra parte, ya que el interés público sobre las estimaciones de la carga tributaria del impuesto sobre sociedades, por lo general, se limita a consideraciones tributarias nacionales, se supone que, por una razón similar, los beneficios de las sucursales extranjeras deberían ser excluidos del análisis.

2.4.5. Los Tipos Medios Implícitos de las Empresas en América Latina

Haciendo uso de nuevo de los datos del CIAT, se ha procedido a la estimación de los tipos impositivos medios implícitos para 16 de los 18 países del Estudio, para los que se dispone de datos, durante el período 2000-2010⁸⁸. El numerador de indicador retrospectivo incluye el total de impuestos soportados por las empresas (el denominado ISR ampliado), mientras que en el denominador se incluye el excedente de explotación procedente de las cuentas nacionales de los países.

⁸⁸ El CIAT está actualmente tratando de recopilar información al respecto, que será utilizada en posteriores ediciones de este Estudio. Por tanto, los datos del indicador de los tipos implícitos deberían ser analizados con una cierta cautela.

Tabla 8: América Latina: Participación del ISR Ampliado en el Excedente de Explotación – 2000-2010 – en %

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Argentina	7,1	7,4	4,4	6,8	9,5	10,3	10,4	10,6	9,6	8,7	10,1
Bolivia	3,9	3,7	3,5	3,4	4,0	11,3	17,6	17,4	16,9	19,9	18,1
Brasil	7,5	7,1	10,4	9,4	9,3	11,1	11,1	12,2	13,7	15,7	15,4
Chile	8,1	7,5	7,8	8,7	10,5	13,9	18,2	18,6	16,4	13,1	12,8
Colombia	11,9	15,0	14,6	14,2	15,6	15,2	15,5	15,9	14,8	16,4	14,0
Costa Rica	n.d.	n.d.	n.d.	7,2	7,3	7,9	8,0	9,3	10,4	9,2	8,7
Dominicana	3,1	4,8	4,4	3,8	2,9	3,5	3,6	4,5	4,0	3,6	3,0
Ecuador	3,9	7,7	7,0	7,0	7,7	9,4	10,0	9,9	12,5	14,2	15,8
El Salvador	n.d.										
Guatemala	5,8	6,2	7,5	7,1	6,8	7,1	8,1	7,9	7,8	7,4	7,2
Honduras	6,2	7,3	7,1	7,8	9,9	10,2	10,4	11,8	12,0	10,8	10,4
México	n.d.										
Nicaragua	5,4	5,5	6,9	9,5	10,8	11,5	12,4	12,6	13,0	14,1	13,7
Panamá	5,5	4,3	4,1	4,3	4,8	5,1	8,3	8,1	7,2	9,0	9,2
Paraguay	8,4	7,3	7,0	5,3	6,4	6,4	6,2	6,1	5,6	9,3	7,4
Perú	4,4	5,0	4,9	6,6	6,7	8,7	12,7	14,4	13,1	10,1	11,6
Uruguay	7,2	6,4	5,9	5,3	8,3	9,5	11,4	8,9	10,6	11,1	10,9
Venezuela	4,7	5,8	6,1	5,6	6,3	7,3	9,1	10,5	6,3	8,4	5,4
Promedio simple	6,2	6,7	6,8	7,0	7,9	9,3	10,8	11,2	10,9	11,3	10,8

Como puede observarse, el valor medio de la carga tributaria implícita de las empresas de América Latina muestra, por lo general, una senda creciente a lo largo del período, pese a la existencia de inflexiones en los años 2008 y 2010. Con todo ello, la carga tributaria implícita de las empresas en el año 2010 es superior en un 75% a la existente en el año 2000.

En el año 2010, el valor medio de la carga tributaria dividía a los países en dos grupos exactos: ocho países mostraban unos tipos medios implícitos por encima de la media y los ocho restantes por debajo.

Dentro del primer grupo, merece hacer mención de **Bolivia**, que con una tasa implícita del 18,1%, se situaba en la primera posición del conjunto de países. La segunda y tercera posición, era ocupada por **Ecuador** (15,8%) y **Brasil** (15,4%). En el otro extremo de la clasificación, se situaba la **República Dominicana**, que con una tasa implícita de tan sólo el 3,0%, ocupaba el último lugar del conjunto de países por la cuantía de la carga implícita sobre las empresas, seguida de países como **Venezuela** (5,4%) y **Guatemala** (7,2%).

Si atendemos a la evolución temporal de la carga tributaria implícita, deberemos considerar el fuerte impulso operado por la misma en países como **Bolivia**, **Ecuador**, **Perú**, **Nicaragua** y **Brasil** que, por este orden, muestran los mayores crecimientos del indicador a lo largo del tiempo, en algunos casos, llegando a más que cuadruplicar su valor, como en el caso de **Bolivia**.

En el otro extremo, tan sólo dos países como **Paraguay** y la **República Dominicana**, muestran un descenso en el indicador entre las fechas límite del período de análisis.

2.4.6. Indicadores Retrospectivos Micro de la Carga Tributaria de las Empresas en América Latina

Desafortunadamente, no ha sido posible obtener información sobre el desarrollo de este tipo de indicadores retrospectivos micro para los países del Estudio y esto, sin duda, constituye una debilidad importante para el análisis. La realización de este tipo de análisis, en base a datos desagregados de las empresas, fundamentalmente, de los que parten de las propias declaraciones tributarias, constituye una actividad común del trabajo diario de los Departamentos de Estudios de las Administraciones Tributarias de los países. Los indicadores obtenidos a partir de modelos de microsimulación “ad hoc”, permiten abordar el análisis del impacto de la imposición sobre la actividad económica de las empresas y, asimismo, permite llevar a cabo la evaluación de los escenarios posibles ante procesos de reforma tributaria.

3. Sección Tercera: Estimadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva de las Empresas

3.1. Introducción

En la Sección anterior del Estudio, hemos visto vimos que cuando los responsables políticos o los agentes económicos desean conocer el impacto de la fiscalidad sobre la actividad económica, con objeto de hacerse una idea de la utilidad y de los potenciales efectos de sus decisiones, necesitan evaluar las cargas tributarias efectivas. Por ello, es necesario tener en cuenta el juego de los tipos impositivos, las normas que definen la base imponible y las posibilidades de reducción de las cuotas tributarias mediante los incentivos tributarios.

También se ha indicado que para evaluar la carga tributaria efectiva de las empresas, se pueden utilizar dos tipos de enfoques:

- Uno de estos enfoques, lleva a cabo la estimación de los tipos impositivos efectivos en base a información procedente, bien de datos macroeconómicos derivados de las cuentas nacionales, o de datos micro procedentes de las empresas. Dado que este análisis está basado en la observación de datos “*ex post*”, estos indicadores son conocidos como estimadores retrospectivos (de carácter macro o micro). Los tipos impositivos efectivos basados en las metodologías retrospectivas macro son conocidos normalmente como tipos impositivos implícitos.
- El segundo enfoque está basado en indicadores “*ex ante*”, que tienen por objeto la estimación de la carga tributaria efectiva prevista para un proyecto de inversión futura, durante la vida útil estimada del proyecto. Dado que estos estimadores están basados en un comportamiento hipotético futuro, este tipo de indicadores son denominados como indicadores prospectivos.

Conviene indicar al lector que la existencia de diferentes tipos de indicadores no constituye una debilidad “*per se*” en este tipo de análisis, sino que, simplemente, pone de reflejo el hecho de que cada indicador mide cosas diferentes. Por tanto, antes de seguir adelante, conviene indicar que no resulta posible estimar un tipo impositivo efectivo con validez universal. Además, este indicador no sólo dependerá del enfoque escogido, sino también de la forma particular de aplicación del enfoque.

En el apartado anterior, se indicaba que, cuando los decisores políticos estaban interesados en evaluar:

- Los potenciales efectos de la creciente movilidad del capital: posible traslado de la carga tributaria desde el capital al trabajo o al consumo.
- La distribución de la carga tributaria real: de las PYME, frente a las grandes empresas; entre las diferentes industrias o sectores a lo largo del tiempo.

Entonces, la utilización de los indicadores retrospectivos podía resultar una herramienta de gran utilidad, pues, generalmente, este enfoque permitía abordar cuestiones relacionadas con la distribución de la carga tributaria, así como sobre los efectos producidos por la normativa tributaria sobre el flujos de fondos de las empresas. Asimismo, este enfoque permitía conocer mejor la sensibilidad de los ingresos tributarios al ciclo económico.

Ahora bien, los indicadores retrospectivos, si bien proporcionan una idea precisa de la posición tributaria de una empresa determinada, no permiten mostrar los incentivos generados por un determinado régimen tributario, debido a los motivos ya indicados.

Cuando se trata de analizar el impacto de la imposición sobre los comportamientos inversores, es decir, los efectos de la normativa tributaria sobre las potenciales elecciones futuras, entonces se hace necesario el auxilio de los indicadores prospectivos. Este tipo de indicadores, permiten aislar la estructura de incentivos/desincentivos que generan determinados elementos de los sistemas tributarios en el caso de inversiones específicas y, asimismo, permiten tener en cuenta las interrelaciones existentes entre los diversos sistemas tributarios. Por tanto, a partir de los indicadores prospectivos de la carga tributaria de las empresas, es posible llevar a cabo una comparación de los distintos sistemas tributarios de los países y resulta posible identificar algunos de los determinantes impositivos más importantes que influyen en dicha carga.

De esta manera, siguiendo el mandato del Grupo de Trabajo del CIAT, en este apartado del Estudio se lleva a cabo la estimación de determinados indicadores prospectivos (de carácter micro). Antes de seguir adelante, conviene señalar que este tipo de indicadores no tratan de evaluar el impacto real producido por la existencia de diferencias tributarias entre los diversos países sobre los flujos de inversión o sobre el bienestar económico de los mismos.

3.1.1. Metodología Utilizada para la Estimación de los Indicadores Prospectivos

El análisis tradicional de los tipos impositivos efectivos prospectivos sobre las rentas del capital se ha centrado en el impacto de la imposición sobre las decisiones de inversión marginales, en base al marco del modelo desarrollado por King y Fullerton (1984)⁸⁹. Su enfoque fue originalmente concebido para el análisis de las inversiones internas. Posteriormente, este análisis fue extendido al ámbito de las inversiones transnacionales (OCDE 1991⁹⁰, Ruding⁹¹ 1992). Este enfoque ha sido cada vez más utilizado para llevar a cabo comparaciones en el tiempo y entre países. A escala internacional, la clásica metodología King y Fullerton es la más conocida. Esto proporciona una clara ventaja cuando el objetivo del análisis es proporcionar un conjunto de indicadores sintéticos que puedan ser utilizados por los decisores políticos.

Sin embargo, la metodología King y Fullerton sufre de una limitación importante, cuando se utiliza para sintetizar el impacto de la imposición sobre las decisiones de localización internacional de las inversiones, pues el enfoque se centra en el impacto de la imposición sobre una inversión marginal, es decir, una inversión cuyo rendimiento esperado antes de impuestos es igual al coste del capital. Al centrarse en este rendimiento mínimo requerido de la inversión, el enfoque de King y Fullerton,

⁸⁹ King, M.A. and D. Fullerton 1984, *The Taxation of Income from Capital*, University of Chicago Press.

⁹⁰ "OECD Taxing Profits in a Global Economy: Domestic and International Issues" . Dec 1991

⁹¹ "Conclusions and Recommendations of the Committee of Independent Experts on Company Taxation" – Ruding Report. ECSC-EEC-EAEC, Brussels-Luxembourg, 1992

proporciona un tipo de indicadores (los tipos impositivos marginales efectivos), útiles para explicar la cuantía de la inversión y las posibles distorsiones introducidas por el sistema tributario para los diferentes activos y las fuentes de financiación.

Sin embargo, como ha demostrado una literatura muy amplia, particularmente basada en los desarrollos llevados a cabo, posteriormente, por Devereux y Griffith⁹², este tipo de indicadores sintéticos se encuentran limitados, e incluso pueden resultar engañosos en caso de que sean utilizados para evaluar el impacto de la imposición sobre las decisiones de localización y sobre los comportamientos competitivos de las diferentes jurisdicciones.

Normalmente, las ETN se enfrentan a una elección entre dos o más proyectos (exportar o producir en el extranjero y, en este último caso, elegir el país donde llevar a cabo la inversión), que esperan obtener una rentabilidad superior a la de tasa de retorno mínima requerida. Antes de tomar la decisión, las ETN llevarán a cabo comparaciones entre las rentas económicas esperadas después de impuestos para cada una de las alternativas de localización y, de esta forma, podrán conocer qué parte del beneficio antes de impuestos generado por la inversión deberá ser abonado a efectos del Impuesto sobre la Renta de Sociedades. Por tanto, un indicador de esta cuota tributaria puede definirse a partir de un tipo impositivo medio efectivo, expresado mediante el cociente entre la carga tributaria total esperada y los beneficios totales generados por la inversión.

En resumen, ambos indicadores de los tipos impositivos efectivos (marginales y medios) son importantes, pero tienen objetivos diferentes:

- Los Tipos Impositivos Medios Efectivos resultan más apropiados para identificar el efecto de la imposición sobre las elecciones de localización.
- Por el contrario, los Tipos Impositivos Marginales Efectivos se centran sobre la elección de la cuantía de la inversión, una vez que la elección de localización ha sido ya realizada.

Un resumen del sustrato teórico que sirve de base a las estimaciones de los indicadores prospectivos de la carga tributaria efectiva de las empresas se incluye en el Anexo 3, al final de este Estudio.

3.1.2. Análisis de la Fiscalidad de una Inversión Hipotética

El enfoque King y Fullerton (revisado por Devereux y Griffith), está basado en el supuesto de competencia perfecta de los mercados, especialmente de los mercados de los factores de producción y, por tanto, la función de producción tiene las propiedades tradicionales, sobre todo la relacionada con la existencia de rendimientos constantes de escala. En base a este supuesto, las decisiones de localización y de inversión de las empresas sólo están influidas por la tributación del capital y, por tanto, dejan de lado cualquier otro tributo o contribución sobre otros factores como el trabajo, la energía, etc.

⁹² Devereux, M. and Griffith, Rachel. 1998 "The Taxation of Discrete Investment Choices". IFS Working Papers W98/16. IFS, and Devereux, M. and Griffith, Rachel, 2003 "Evaluating Tax Policy for Location Decisions", International Tax and Public Finance, Springer, vol 10(2), pages 107-26, March

De acuerdo con este enfoque, se lleva a cabo la estimación de la brecha fiscal existente entre la tasa de retorno de la inversión generada por un determinado conjunto de inversiones hipotéticas y una determinada tasa de retorno alternativa sobre el ahorro. En ausencia de impuestos, cuando un inversor invierte sus fondos en la financiación de un determinado proyecto, el inversor obtiene una tasa de retorno sobre la inversión idéntica a la generada por el propio proyecto. Cuando se introducen los impuestos, es muy probable que las anteriores tasas de retorno anteriores puedan diferir. El tamaño de la brecha fiscal va a depender, por tanto, de factores como:

- El tipo impositivo del impuesto sobre sociedades aplicable.
- La interacción entre la fiscalidad y la inflación.
- El tratamiento fiscal de la depreciación y de los inventarios.
- El tratamiento de las diferentes formas jurídicas de renta.
- Cualquier otro elemento relacionado con la definición de la base imponible del impuesto sobre sociedades.

Por tanto, la carga tributaria efectiva de un determinado proyecto de inversión, medida a través del tipo impositivo efectivo, dependerá de factores como:

- El tipo de industria.
- Su localización.
- El tipo de activos adquiridos.
- El mecanismo utilizado para financiar la inversión.
- Y, por último, la identidad del inversor que proporciona la financiación del proyecto de inversión.

3.1.3. Concepto del Coste del Capital y del Tipo Impositivo Marginal Efectivo

El enfoque básico utilizado para la obtención de estimadores consiste en considerar un incremento "marginal" de las inversiones localizadas en un determinado país, por parte de una sociedad residente, ya sea en el mismo país (caso nacional), o en otro país (caso transnacional)⁹³. Como ya se ha indicado, una inversión marginal es aquella que genera una tasa de retorno suficiente para convencer a los inversores a llevar a cabo el proyecto. Esta tasa de retorno mínima es conocida como la tasa de retorno de equilibrio. De esta manera, dada una determinada tasa de retorno después de impuestos requerida por los accionistas de la empresa (tasa de retorno obtenida por estos sobre cualquier otro uso alternativo del capital), resulta posible estimar la tasa de retorno antes de impuestos de una inversión hipotética que sería requerida por los accionistas para obtener la anterior tasa de retorno mínima después de impuestos mediante la utilización de la normativa tributaria de un determinado país (o países). Pues bien, esa tasa de retorno antes de impuestos, que es requerida por los accionistas se conoce como el coste del capital.

Asimismo, cuando una empresa contempla la realización de un nuevo proyecto de inversión, se ve obligada a estimar el coste total del activo de inversión, teniendo en cuenta no sólo el coste inicial del activo, sino también la posible reducción de dicho coste, como consecuencia de la existencia de posibles beneficios fiscales aplicables a la

⁹³ Este estudio preliminar sólo se ocupa de las inversiones internas, aunque el CIAT tiene previsto la consideración de las inversiones transfronterizas en una próxima edición

la inversión. Asimismo, la empresa también debe estimar las tasas de retorno después de impuestos que espera generar la inversión en el futuro. De esta manera, se supone que la empresa llevará a cabo la inversión sólo si el valor actual de los beneficios generados por la inversión después de impuestos es superior al valor actual del coste inicial del activo, menos el valor actual de los beneficios fiscales que la empresa puede obtener.

Por tanto, el impacto principal de la tributación sobre la inversión se produce a través del coste del capital. La diferencia entre el coste del capital y la tasa de retorno requerida después de impuestos (expresada como porcentaje del coste del capital), es conocida como el Tipo Impositivo Marginal Efectivo (EMTR, en la terminología inglesa), es decir el tipo impositivo aplicable a la inversión marginal.

De esta manera, y en base a este enfoque, las empresas llevarán a cabo todos aquellos proyectos de inversión que obtengan, al menos, la tasa de retorno requerida. Para un determinado valor de la tasa de retorno requerida después de impuestos, cuanto más riguroso sea el sistema tributario, mayor será el valor del coste del capital (la tasa de retorno requerida antes de impuestos) y, por tanto, será menos probable que la empresa lleve a cabo un determinado proyecto de inversión.

Cuando las empresas efectúan una comparación de proyectos de inversión en localizaciones alternativas, el modelo económico subyacente predice que, manteniendo todo lo demás constante, el nivel de inversión será menor en aquellas localizaciones con mayores valores del coste del capital (o mayores EMTR).

3.1.4. Concepto del Tipo Impositivo Medio Efectivo

Este Estudio lleva a cabo, asimismo, estimaciones de los denominados Tipos Impositivos Medios Efectivos (EATR, en la terminología inglesa), al considerar, esta vez, inversiones que obtienen una tasa de retorno superior a la de las inversiones marginales consideradas anteriormente.

El argumento parte del hecho de que, normalmente, cuando las empresas deciden llevar a cabo una determinada inversión que presumen rentable, se ven obligadas a elegir entre varias localizaciones mutuamente excluyentes. En este caso, el impacto de la fiscalidad sobre la decisión de localización puede ser estimado mediante la parte de la renta total generada por la inversión que es absorbida por el/los impuesto/s, en cada una de las localizaciones. Esta medida del impacto de la imposición se obtiene a partir del cociente entre el valor actual neto de los impuestos soportados y el valor actual neto de la corriente de rentas generadas por el proyecto de inversión (excluido el coste inicial de la inversión).

Generalmente, la literatura establece una distinción entre el Tipo Impositivo Medio Efectivo, que es la carga tributaria efectiva soportada por una inversión inframarginal, y el Tipo Impositivo Marginal Efectivo, que es la carga tributaria efectiva soportada por una inversión marginal. En este Estudio, se van a llevar a cabo los dos tipos de estimaciones, para cada uno de los hipotéticos proyectos de inversión alternativa, con dos tipos de rentabilidad diferente, a saber:

- El EMTR, cuando la tasa de retorno real antes de impuestos es la tasa mínima requerida para llevar a cabo la inversión (inversión marginal).

- El EATR⁹⁴, cuando el proyecto de inversión no es marginal, ya que genera una tasa de retorno considerablemente más alta (inversión inframarginal).

3.1.5. Hipótesis y Supuestos Utilizados para el Análisis

El Estudio lleva a cabo estimaciones de los tipos impositivos efectivos sobre las inversiones internas realizadas por las empresas en 18 países de América Latina. El análisis se restringe a la situación fiscal vigente a mediados del año 2013. Las estimaciones sólo tienen en cuenta la normativa del Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas en cada uno de los países.

Para ello, en primer lugar, resulta necesario establecer determinadas hipótesis previas, con objeto de definir el proyecto de inversión hipotética objeto de análisis, así como las condiciones económicas bajo las cuales la inversión tendrá lugar. Además de esto, el ejercicio de estimación de los indicadores se va a limitar a aquellos parámetros de las diversas normativas tributarias de los países que pueden ser capturados en el ámbito de análisis de un proyecto hipotético de inversión. Siguiendo la estela de otros estudios de este tipo, el análisis se restringe a inversiones hipotéticas llevadas a cabo en el sector manufacturero.

El hecho de que el análisis se limite a este sector económico se debe a la imposibilidad de cuantificar, en el marco del modelo, la amplia variedad de normas tributarias específicas aplicables en otros sectores económicos en los países de América Latina (servicios financieros, la minería, explotación de recursos naturales etc.). Por otra parte, y por razones metodológicas, este enfoque no tiene en cuenta todos los aspectos relevantes relacionados con el funcionamiento de los diferentes sistemas tributarios. El modelo tampoco cuantifica los efectos sobre la carga tributaria provenientes de la posibilidad de consolidación de las pérdidas y las ganancias en los países de América Latina, ya que, por definición, el modelo sólo tiene en cuenta aquellas inversiones que producen beneficios. Asimismo, el modelo tampoco tiene en cuenta la posible existencia de costes de cumplimentación.

La estimación se realiza en base a la hipótesis de que todos los impuestos devengados son efectivamente abonados a la Hacienda Pública de los países y, por tanto, los resultados no se encuentran afectados por los diversos niveles de aplicación efectiva del sistema tributario. De hecho, se parte del supuesto de que no existe ningún tipo de razón (ni evidencia empírica) que demuestre que la existencia de posibles deficiencias en la aplicación de las leyes tributarias produce un impacto significativo en la localización de las actividades económicas en el ámbito de los países de América Latina considerados en este estudio.

Todas las hipótesis y los parámetros (utilizados para la estimación) de los distintos países están incluidos en el Anexo 4 y 2, respectivamente. Asimismo, conviene señalar que, en aras de la comparación, las definiciones sobre los tipos de inversión y las variables económicas subyacentes son idénticas para cada uno de los países considerados, ya que el objetivo primordial del análisis es tratar de comprender cómo

⁹⁴ Un aspecto interesante de este estimador es que, en ausencia de impuestos personales sobre la renta, el EATR para las inversiones marginales es idéntico al EMTR. En el otro extremo, en el caso de inversiones altamente rentables, el EATR tiende al tipo impositivo nominal.

la tributación puede llegar a influir en la rentabilidad de una misma inversión hipotética en cada uno de los países y, por tanto, no se pretende mostrar una imagen de la situación económica actual de cada país. Como resultado de la aplicación de las hipótesis y restricciones anteriores, las estimaciones numéricas de los indicadores, derivadas de la aplicación del modelo, deberían ser interpretadas con cautela, pues se trata de unos indicadores sintéticos que resumen las características esenciales de los sistemas tributarios de los países.

3.1.6. Carga Tributaria Efectiva de las Inversiones Internas

Sin duda, la normativa tributaria interna de los países va a influir en la forma en que las empresas llevarán a cabo sus proyectos de inversión, generando incentivos/desincentivos sobre las formas de financiación de dichas inversiones, así como sobre la composición final de los activos utilizados, ya que, normalmente, tanto los distintos tipos de activos, como las distintas fuentes de financiación, suelen hacer frente a diferentes tratamientos tributarios por parte de los países. Tales diferencias constituyen una fuente potencial de distorsiones en la asignación de los recursos económicos y, por tanto, pueden afectar a la eficiencia general del sistema económico.

Cuando el impacto de la existencia de diferencias en el tratamiento tributario favorece a una forma particular de inversión (o de financiación), es posible que la actividad económica pueda no llegar a organizarse de la forma más eficiente posible. Aunque estas diferencias pueden que no sean muy importantes, el objetivo principal de este apartado, que está relacionado con el impacto de la fiscalidad sobre los incentivos para la localización de las inversiones, resulta útil disponer, como punto de partida, de algún tipo de indicación sobre los efectos de los regímenes impositivos en la organización de las inversiones en los países de América Latina.

3.1.7. Estimación de los Indicadores de la Carga Tributaria Efectiva de las Empresas en América Latina

En este Estudio, sólo se tienen en cuenta los impuestos sobre la renta de las empresas aplicados en los países del Estudio. Por lo tanto, en las estimaciones no se tienen en cuenta los efectos potenciales de los impuestos personales sobre la renta.

El modelo considera que la empresa hipotética lleva a cabo inversiones separadas en cinco tipos de activos diferentes:

- Edificios industriales.
- Maquinaria.
- Activos intangibles (adquisición de una patente).
- Activos financieros.
- Inventarios.

A la hora de presentar los valores promedio de los países, sobre las diversas formas de inversión, estos activos son ponderados por igual. Para financiar la adquisición de cada uno de los activos anteriores, la empresa hipotética utiliza tres fuentes diferentes de financiación:

- Utilidades Retenidas.
- Emisión de Nuevas Acciones.

- Endeudamiento Externo.

En el Estudio, las ponderaciones utilizadas son idénticas a las del Informe de la OCDE⁹⁵ (1991):

- Utilidades Retenidas: 55%.
- Acciones Nuevas: 10%.
- Endeudamiento Externo: 35%.

Por lo tanto, se van a llevar a cabo estimaciones para 15 tipos diferentes de inversiones,⁹⁶ en cada uno de los países.

Antes de proceder al análisis de los indicadores prospectivos relevantes del Estudio, merece la pena detenerse por un momento en el examen de algunos de los elementos principales de la base imponible del IRPJ que tienen gran importancia en la obtención de estimadores robustos de dicha carga y que van a afectar al recorrido posterior de los indicadores propiamente dichos: el coste del capital, los EMTR y los EATR. Ya se ha indicado antes que los tipos nominales del impuesto constituyen una primera aproximación importante para conocer la carga tributaria de las empresas en un determinado país, aunque no la única.

3.1.8. Análisis Previo de la Base Imponible del IRPJ en los Países de América Latina

La base imponible constituye uno de los componentes principales de un tributo y, en el caso del Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas, su estimación constituye un ejercicio sumamente arduo, debido a la existencia de amplias variaciones en la normativa tributaria de los distintos países. El modelo utilizado para la estimación de los indicadores prospectivos de la carga tributaria de las empresas utilizado en este Estudio incluye en su seno dos componentes importantes de la base imponible del tributo, como son las amortizaciones y los inventarios.

En este apartado, el análisis se centra en el análisis de las amortizaciones de los activos de inversión (amortizables) citados anteriormente. Como puede verse en la introducción teórica de la metodología del modelo (ver Anexo 3), la posibilidad de deducir fiscalmente el coste de la depreciación de los activos en la base imponible del impuesto permite a las empresas la recuperación del coste de los mismos.

En la siguiente Tabla, se muestran los valores netos actuales estimados de las amortizaciones para los tres tipos de activos considerados.

⁹⁵ OECD (1991) "Taxing Profits in a Global Economy". Domestic and International Issues

⁹⁶ Inversiones en 5 activos diferentes, mediante 3 formas de financiación. (5 x 3 = 15)

Tabla 9: América Latina: Valor Neto Actual de las Amortizaciones en el año 2013

País	Valor Neto Actual de las Amortizaciones		
	Edificios Industriales	Maquinaria	Activos Intangibles
Argentina	27,3%	69,9%	69,9%
Bolivia	32,9%	74,4%	81,8%
Brasil	46,2%	69,9%	69,9%
Chile	41,0%	60,3%	0,0%
Colombia	52,6%	69,9%	81,8%
Costa Rica	27,3%	69,9%	0,0%
Dominicana	41,3%	48,4%	0,0%
Ecuador	52,6%	69,9%	52,6%
El Salvador	52,6%	81,8%	0,0%
Guatemala	52,6%	81,8%	81,8%
Honduras	69,9%	69,9%	0,0%
Méjico	52,6%	69,9%	69,9%
Nicaragua	69,9%	81,8%	0,0%
Panamá	41,0%	87,3%	0,0%
Paraguay	32,9%	69,9%	0,0%
Perú	52,6%	69,9%	69,9%
Uruguay	27,3%	69,9%	69,9%
Venezuela	52,6%	69,9%	69,9%

Por lo general, la normativa tributaria de los IRPJ de los países de América Latina (ver Anexo 2), admite, con carácter preferente, la depreciación de los activos mediante el método lineal (con la excepción de la **República Dominicana**, que ha adoptado el método degresivo). Las cuantías de las tasas de depreciación y su correlato en términos de la vida útil de los activos, muestran una amplia variación, lo que explica la amplia dispersión de los valores actuales de las amortizaciones entre los países.

Los datos de la tabla anterior nos muestran que:

- En el caso de los edificios industriales, los sistemas de depreciación (fiscal) más generosos se dan en dos países de Centroamérica (**Honduras** y **Nicaragua**), situándose en el otro extremo países como **Uruguay**, **Costa Rica** y **Argentina**.
- La generosidad de los sistemas de depreciación fiscal se acrecienta, en el caso de la maquinaria, para los países de **América Central** que, por lo general, ocupan las primeras posiciones en la clasificación. Esta generosidad va descendiendo y, en los últimos lugares, se sitúan países como la **República Dominicana** y **Chile**, respectivamente.
- Como ya se ha indicado, la mayor parte de los IRPJ de las economías centroamericanas (a las que se añaden **Chile** y la **República Dominicana**), no permiten la aplicación de deducciones por depreciación en el caso de los

activos intangibles. Eso explica que su valor actual sea idéntico a cero. En el otro extremo, se sitúan países como **Bolivia, Colombia y Guatemala**.

La siguiente Tabla nos muestra los valores del ahorro fiscal que obtienen las empresas, a la hora de llevar a cabo sus inversiones en los diferentes activos, como consecuencia de la posibilidad de deducir los gastos por la depreciación de dichos activos en la base imponible del impuesto.

Tabla 10: América Latina: Ahorro Fiscal de las Empresas por la Amortización de sus Activos en el año 2013

País	Ahorro Fiscal de las Amortizaciones		
	Edificios Industriales	Maquinaria	Activos Intangibles
Argentina	9,5%	24,5%	24,5%
Bolivia	8,2%	18,6%	20,4%
Brasil	15,7%	23,8%	23,8%
Chile	8,2%	12,1%	0,0%
Colombia	17,9%	23,8%	27,8%
Costa Rica	8,2%	21,0%	0,0%
Dominicana	12,0%	14,0%	0,0%
Ecuador	17,7%	23,6%	17,7%
El Salvador	15,8%	24,5%	0,0%
Guatemala	16,3%	25,4%	25,4%
Honduras	21,0%	21,0%	0,0%
Méjico	19,4%	25,9%	25,9%
Nicaragua	21,0%	24,5%	0,0%
Panamá	10,2%	21,8%	0,0%
Paraguay	3,3%	7,0%	0,0%
Perú	19,4%	25,9%	25,9%
Uruguay	6,8%	17,5%	17,5%
Venezuela	17,9%	23,8%	23,8%

Este ahorro fiscal proviene de la multiplicación del valor actual de las deducciones por depreciación de los activos correspondientes por el tipo de gravamen (nominal efectivo) del IRPJ. La cuantía de dicho ahorro fiscal depende de la interacción de los siguientes tres parámetros del modelo: el/los métodos de depreciación permitidos por la normativa tributaria de los países⁹⁷, la vida útil de los activos y la tasa de descuento

⁹⁷ Ya se ha indicado que los países de América Latina tienen predilección el método amortización lineal, aunque, como se indica en el Anexo, algunas legislaciones nacionales permiten a las empresas amortizar sus activos mediante otros métodos distintos, previa solicitud de los contribuyentes y la correspondiente aceptación por parte de la Administración tributaria. Este estudio preliminar se ha limitado a utilizar la normativa general y no ha optado por utilizar otros métodos de amortización

utilizada que, con carácter general, es la misma para todos los países, con objeto de poder realizar comparaciones entre países, exclusivamente, en base a los aspectos tributarios.

De esta manera, la interacción de los tipos impositivos aplicables y los valores actuales de la depreciación de los activos, permite ordenar los países por la cuantía del ahorro fiscal obtenido a partir de la adquisición de una unidad marginal adicional de cada uno de los activos depreciables fiscalmente, de forma que aquellos países en los que se dé una combinación de altos valores en los tipos impositivos y de altos valores actuales de las depreciaciones de activos obtendrán ahorros superiores⁹⁸ en sus inversiones.

En síntesis, los datos de la Tabla anterior indican que:

- En el caso de los edificios industriales, las primeras posiciones son ocupadas por **Honduras** y **Nicaragua**, países en los que el ahorro fiscal es mayor (21%) y, por tanto, el precio efectivo de este tipo de activo (ajustado fiscalmente) es del 79%. En el otro extremo, se sitúan **Paraguay** y **Uruguay**, con unos valores del 3,3% y 6,8%, respectivamente.
- Asimismo, las empresas de **Méjico** y **Perú** que llevan a cabo inversiones en maquinaria, obtienen, en el año 2013, un ahorro fiscal del 25,9% en las mismas. Dicho de otra manera, estas empresas sólo se ven obligadas a satisfacer un 74,1% del precio inicial de la unidad adicional de maquinaria adquirida, como consecuencia de los efectos de sus sistemas tributarios. En el otro extremo de la lista, se sitúan **Paraguay** y **Chile**, respectivamente.
- En relación a los activos intangibles, anteriormente se observó que países como **Bolivia**, **Colombia** y **Guatemala** encabezaban la clasificación por el valor actual de las amortizaciones en este tipo de activos. Al introducir la variable del tipo impositivo para calcular el ahorro fiscal, o su correlato el precio del activo (ajustado fiscalmente), se observa como **Colombia** sigue encabezando la clasificación, aunque ahora **Méjico** y **Perú** ocupan la segunda y tercera posición, respectivamente. En el extremo inferior de esta clasificación, se sitúan aquellos países en los que no se permite la amortización fiscal de este tipo de activos inmateriales.

3.1.9. Valores Promedio del Coste del Capital, los EMTR y los EATR en los países de América Latina

En la [Tabla 11](#), se muestran los valores promedio del coste del capital y del tipo impositivo marginal efectivo, y en la [Tabla 12](#), los del tipo impositivo medio efectivo, para cada tipo de inversión y para los 18 países del Estudio en el año 2013. Se trata de unos estimadores no ponderados, es decir, los valores no tienen en cuenta las

alternativos que, sin duda, podrían ser más favorables para las empresas. Una próxima edición de este estudio debería considerar el tema de la optimización de las deducciones por depreciación, así como la consideración de los sistemas de amortización acelerada que aplican la mayor parte de los países de la región. Este proceso de “fine tuning” del modelo, facilitaría la aproximación de los valores de los indicadores a la realidad de los países.

⁹⁸ En otras palabras, cuanto mayor sea el ahorro fiscal, menor será el precio efectivo del activo (ajustado fiscalmente) que la empresa se ve obligada a satisfacer por la unidad marginal de inversión efectuada y este precio.

diferencias existentes en el tamaño de las economías. Como tales, los indicadores nos proporcionan una indicación del efecto promedio de los esquemas del IRPJ en los países de América Latina y, por tanto, estos estimadores no aspiran a medir la carga tributaria promedio de las empresas en la región, donde el tamaño de los países y el número de proyectos de inversión que hacen frente a cada uno de los regímenes tributarios específicos deberían ser tenidos en cuenta.

Estas Tablas ponen de relieve hasta qué punto el IRPJ en América Latina afecta a los incentivos para llevar a cabo determinados tipos de inversiones, intentado dar una respuesta a las siguientes preguntas:

En el caso de inversiones marginales (inversiones que no generan una renta económica), y en base al supuesto de la existencia de un tipo de interés real del 5% en cada país:

- ¿Cuál es la tasa de retorno requerida antes de impuestos (el Coste de Capital), para los distintos tipos de inversión financiados por los diferentes métodos, y
- ¿Cuál es la diferencia relativa entre las tasas de retorno antes y después de impuestos (el Tipo Impositivo Marginal Efectivo)?

En el caso de inversiones inframarginales (inversiones que generan una renta económica), manteniendo el supuesto del tipo de interés real del 5% y suponiendo que la inversión efectuada genera una tasa de retorno antes de impuestos del 20%, en cada país:

- ¿Cuál es la proporción de las rentas totales obtenidas que queda sujeta a gravamen por el impuesto, para cada tipo de inversión financiada por las diferentes fuentes (el Tipo Impositivo Medio Efectivo)?".

Como ya se ha indicado, en el primer caso, se supone que los inversores llevarán a cabo todos aquellos proyectos de inversión que generen, al menos, la tasa de retorno requerida antes de impuestos. Para una determinada tasa de retorno requerida después de impuestos, cuanto más riguroso sea el sistema impositivo, mayor será el coste del capital y, por tanto, menor serán las probabilidades de que se lleven a cabo los proyectos de inversión.

En el segundo caso, se supone que las empresas pueden elegir entre varias inversiones (que se excluyen mutuamente) y, por tanto, elegirán llevar a cabo aquel proyecto de inversión que soporte una imposición menor.

3.1.9.1. El Caso de las Inversiones Marginales

Tabla 11: América Latina: Coste del Capital y Tipo Impositivo Marginal Efectivo (EMTR) en 2013:

- valor promedio en los 18 países
- sólo impuestos de sociedades

Coste del capital (línea superior)	Edificios industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventarios	Promedio Simple
EMTR (línea inferior)						
Utilidades retenidas	6,8%	7,6%	9,6%	7,9%	7,5%	7,9%
	25,5%	32,4%	43,7%	36,0%	32,5%	34,0%
Emisión de nuevas acciones	6,8%	7,6%	9,6%	7,9%	7,5%	7,9%
	25,5%	32,4%	43,7%	36,0%	32,5%	34,0%
Endeudamiento externo	3,8%	4,6%	6,6%	4,9%	4,5%	4,9%
	-37,0%	-15,7%	8,7%	-1,7%	-11,6%	-11,5%
Promedio simple	5,8%	6,6%	8,6%	6,9%	6,5%	6,9%
	4,6%	16,3%	32,1%	23,4%	17,8%	18,9%

Nota: Cada uno de los valores de la tabla es un valor promedio simple del valor equivalente para cada país, tanto en el caso del Coste del Capital, como en el EMTR. Para una inversión concreta, en un país concreto, el EMTR es la diferencia relativa entre el coste del capital y una tasa de retorno requerida después de impuestos del 5%. A modo de ejemplo, un valor del coste de capital del 7,5%, genera un EMTR de $(7.5-5)/7,5 = 33,3\%$. Sin embargo, tomando un promedio de los costes del capital y un promedio por separado de los EMTR implica que los EMTR promedio mostrados en la tabla no son, precisamente, la diferencia porcentual entre el coste medio del capital y el 5%.

Los datos de la **Tabla 11** anterior muestran una amplia dispersión en el tratamiento fiscal de las diferentes formas de inversión en América Latina. En primer lugar, y en lo que respecta a las fuentes de financiación utilizadas, los regímenes del IRPJ de los países analizados tienden a proporcionar una ventaja comparativa a las inversiones financiadas mediante endeudamiento externo.

En el caso de los proyectos financiados mediante endeudamiento externo, el valor promedio simple del coste del capital en los países de América Latina alcanza un valor del 4,9%, aunque (con excepción de los activos intangibles), su valor para las inversiones en los otros cuatro tipos de activos es inferior a la cifra anterior, lo que implica que las inversiones en ese tipo de activos se enfrenten a unos EMTR negativos. Este último hecho implica que, en el margen, la normativa tributaria de los países tiende a proporcionar un subsidio a las inversiones financiadas mediante el endeudamiento (en aquellos activos distintos de los intangibles). Este subsidio surge como resultado de la posibilidad de poder deducir los pagos nominales por intereses sobre los préstamos en la base imponible del IRPJ, mientras que esto no resulta posible en el caso de la financiación de la adquisición de los activos mediante las utilidades retenidas por la empresa. Por lo tanto, desde el punto de vista de la empresa, la financiación de la inversión a través de la emisión de nuevas acciones y de las utilidades retenidas (recursos propios) se ve perjudicada, ya la normativa tributaria no permite la deducción de los correspondientes pagos por dividendos en la base imponible.

En segundo lugar, conviene indicar que al no tenerse en cuenta los impuestos personales sobre la renta, los valores de los indicadores, en el caso de la inversión mediante utilidades retenidas (renuncia por parte de los accionistas a una unidad monetaria de ingresos por dividendos), y en el caso de emisión de nuevas acciones (contribución de una unidad monetaria adicional por parte de los accionistas), son idénticos.

Cuando se lleva a cabo el análisis de los diferentes activos, se observa, asimismo, una amplia variación en los valores promedio de los indicadores. Los datos de la Tabla 11, muestran que, en América Latina, los valores más altos (tanto del coste del capital, como del EMTR), corresponden a los activos intangibles ya que, en muchos países, la normativa tributaria no permite la depreciación de los mismos y, por tanto, no se benefician de las deducciones tributarias por depreciación, por lo que los rendimientos generados por este tipo de activos tributan al tipo impositivo nominal efectivo. Por otra parte, dado que este tipo impositivo se aplica a la rentabilidad nominal del activo⁹⁹, en lugar de a la rentabilidad real, el valor del EMTR excede al del tipo impositivo nominal legal. De forma que, cuanto más alta sea la tasa de inflación, mayor será el EMTR. En el caso de los activos financieros financiados mediante el endeudamiento externo, el hecho de que los pagos por los intereses nominales sean deducibles del impuesto generalmente se compensa por el hecho de que los ingresos por intereses nominales resultan también gravables. En este último caso, el valor los parámetros tributarios y económicos no juegan ningún papel.

En lo que respecta a los restantes activos (depreciables), con carácter general, su coste puede ser compensado con los beneficios gravables durante un determinado período de tiempo. Normalmente, la tasa a la que el coste puede ser compensado está relacionada con la tasa de depreciación económica de los activos. Para una determinada tasa de depreciación económica cierta, cuanto más rápidamente pueda ajustarse el coste del activo frente al impuesto, más valiosa resultará la deducción y, por tanto, menor será el Tipo Impositivo Marginal Efectivo. El EMTR, por tanto, pone de reflejo la diferencia existente entre la tasa de depreciación económica cierta y la tasa de depreciación permitida por la normativa tributaria.

Las diferencias observadas en los activos restantes muestran, por tanto, no sólo la generosidad de los sistemas tributarios, en relación con los tipos de deducción de los activos, sino también con las hipótesis utilizadas sobre la tasa de depreciación económica cierta. Sin embargo, aun teniendo en cuenta esta dependencia, parecen seguir existiendo diferencias en el ámbito de los países de América Latina. En general, los datos anteriores muestran que los mayores valores del coste del capital y del Tipo Impositivo Marginal Efectivo corresponden a los activos intangibles y a los financieros, mientras que los valores de los edificios¹⁰⁰ y la maquinaria son bastante más bajos.

⁹⁹ Definida como el tipo de interés real + la tasa de inflación, fijada por hipótesis en un valor del 2%, para cada uno de los países.

¹⁰⁰ En realidad, en el caso de los edificios industriales, el valor relativamente bajo observado para los dos indicadores, se debe a la no consideración en el modelo de los diferentes impuestos aplicables a este tipo de activos por parte de los países. Este hecho se ha puesto en evidencia, cuando ha sido posible incluir este tipo de impuestos sobre la propiedad inmobiliaria en el caso de alguno de los países del Estudio para los que se disponía de datos. Dado que no se dispone de información sobre este tipo de gravámenes para el conjunto de economías de la zona, se ha procedido a ignorar los mismos, aunque se

3.1.9.2. El Caso de las Inversiones Inframarginales

En la Tabla 12 siguiente, se muestran los valores promedio de los Tipos Impositivos Medios Efectivos estimados, para cada una de las 15 inversiones consideradas, en base a la hipótesis de que la tasa real de retorno antes de impuestos alcanza un valor del 20%.

Tabla 12: América Latina: Tipo Impositivo Medio Efectivo (EATR) en 2013:

- valor promedio en los 18 países
- sólo impuestos de sociedades

EATR %	Edificios industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventarios	Promedio Simple
Utilidades retenidas	27,9%	30,6%	38,0%	31,8%	30,3%	31,7%
Emisión de nuevas acciones	27,9%	30,6%	38,0%	31,8%	30,3%	31,7%
Endeudamiento externo	17,4%	20,4%	27,6%	21,5%	20,0%	21,4%
Promedio simple	24,4%	27,2%	34,6%	28,4%	26,9%	28,3%

Antes de todo, conviene recalcar que los EATR varían de acuerdo con el valor esperado de la rentabilidad de las inversiones. Concretamente, en el caso de las inversiones marginales (en ausencia de impuestos personales), el valor de los EATR es idéntico al de los EMTR y, por tanto, el valor de los primeros aumentará cuando la rentabilidad esperada aumente, dado que el valor relativo de las deducciones deviene menos importante frente al coste de las inversiones, cuando el coste de la inversión se hace más pequeño en relación a los rendimientos.

Dado que la tasa de retorno supuesta del 20% no es lo suficientemente alta, en el sentido de que las deducciones puedan parecer muy pequeñas, el patrón de los EATR muestra un cierto parecido con el de los EMTR de la [Tabla 11](#) anterior. No obstante, resulta posible señalar algunas diferencias. En lo que respecta a la fuente de financiación utilizada, hay que señalar que la ventaja relativa del endeudamiento externo es ahora menor que en el caso de las inversiones marginales, lo que pone de reflejo el menor valor de la deducción por intereses, en relación con la rentabilidad generada. Por tanto, dicha ventaja tiende a disminuir cuando la rentabilidad de la inversión se eleva.

La clasificación relativa del tratamiento de los cinco activos es también idéntica a la de la

[Tabla 11](#) anterior, aunque la introducción de rentas económicas (beneficios extraordinarios), produce un estrechamiento de las diferencias existentes entre los mismos. No obstante, de nuevo, estos valores promedio ocultan una considerable dispersión entre los países. Esto se analiza más adelante.

hace necesario llevar a cabo un análisis pormenorizado de los mismos, que será llevado a cabo en la edición posterior de este Estudio.

3.1.10. Análisis de las Diferencias de los Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en los Países de América Latina

En este apartado, se aborda el análisis de las diferencias en el tratamiento tributario de las distintas formas de inversión entre los diferentes países de América Latina. Resulta útil recordar de nuevo que el análisis sólo se realiza en relación con las inversiones internas, es decir, las inversiones de una determinada sociedad residente en el propio país.

Dentro de este marco de análisis, las diferencias existentes entre los países pueden afectar a la competitividad internacional de las empresas residentes y, bajo ciertos supuestos, a las decisiones de localización de las ETN.

- En primer lugar, en el caso de empresas que operan fundamentalmente en su propio país, pero que exportan su producción, compitiendo con las de otros países, la existencia de una menor carga fiscal en el primero puede generar una ventaja competitiva para las empresas residentes en ese país.
- En segundo lugar, en algunos casos concretos, las diferencias en la carga tributaria efectiva entre los países podrían también afectar a la elección de localización de las empresas. Este podría ser el caso de aquellas ETN que no tienen en cuenta los impuestos personales (quizás porque no conocen la identidad de su inversor marginal), y que son capaces de situar los tipos impositivos efectivos de impuestos en valores similares a los del país de acogida (fuente), debido a las normas de fiscalidad internacional o a realización de actividades de planificación fiscal por parte de la empresa.

A continuación, se analizan estas cuestiones mediante la observación del rango de variación de los valores de los indicadores para los quince tipos de inversiones hipotéticas consideradas.

Respecto a la localización de las inversiones, una vez más hay que señalar que los datos derivados de la aplicación de las teorías que sirven de base a este tipo de análisis proporcionan, tan sólo, unos indicadores sintéticos de la existencia de potenciales incentivos (o desincentivos) para llevar a cabo diferentes tipos de inversiones y, por tanto, su objetivo no es aportar evidencia alguna del impacto de la tributación sobre las decisiones económicas reales.

3.1.11. Rango de Variación del Coste del Capital y de los EATR entre los países de América Latina

Al igual que en el análisis previo sobre la influencia de los regímenes tributarios internos sobre la organización de las inversiones de las empresas, el caso analizado en este apartado (que no incluye a los impuestos personales), muestra los valores máximos y mínimos de los indicadores para los mismos quince tipos diferentes de inversiones.

La Tabla 13 y la Tabla 14 siguientes, muestran el rango de variación de los indicadores prospectivos, tanto en el caso de las inversiones marginales, como en el de aquellas inversiones que, supuestamente, obtienen una tasa de retorno del 20%, en los 18 países del Estudio, a partir de los valores máximos y mínimos procedentes del análisis individual de los países. Este rango de valores de los indicadores proporciona una

primera aproximación al análisis de las diferencias existentes en el tratamiento de las diversas formas de inversión entre los 18 países de América Latina. Más adelante, se analizará la situación individual de cada uno de estos países.¹⁰¹

3.1.11.1. El Caso de las Inversiones Marginales

Tabla 13: América Latina: Rango de Variación del Coste del Capital en 2013:

- valor máximo y mínimo entre los 18 países
- sólo impuestos de sociedades

Valor máximo	Edificios industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventarios
Valor mínimo					
Utilidades retenidas	8,2%	9,7%	13,7%	9,1%	8,5%
	5,6%	5,5%	6,2%	5,8%	5,7%
Emisión de nuevas acciones	8,2%	9,7%	13,7%	9,1%	8,5%
	5,6%	5,5%	6,2%	5,8%	5,7%
Endeudamiento externo	4,8%	6,9%	10,7%	5,0%	4,9%
	2,3%	2,0%	3,3%	3,8%	3,5%

La Tabla 13 anterior pone en evidencia la existencia de sensibles diferencias en el valor del coste del capital entre los diversos países, diferencias éstas que se amplían, de forma importante, en el caso de los activos intangibles¹⁰². A modo de ejemplo, el coste del capital de la inversión en maquinaria financiada mediante utilidades retenidas y la emisión de nuevas acciones, oscila entre un valor mínimo del 5,5% y un máximo del 9,7%. Esta variación podría estar indicándonos que las empresas localizadas en el país con un menor valor del coste del capital disponen de una ventaja comparativa sobre las empresas localizadas en el país con un valor más alto del indicador a la hora de ofrecer su producción, no sólo en el mercado latinoamericano, sino también en los mercados mundiales. Además, esto también podría implicar que, algunas ETN de América Latina (o extranjeras), deseadas de ampliar sus actividades de inversión transfronteriza en América Latina podrían disponer de un incentivo significativo para localizar sus inversiones en el país de menor valor del coste del capital, en base a las condiciones mencionadas arriba.

¹⁰¹ Los valores mínimos y máximo de la Tabla 13 y de la Tabla 14 no pueden ser comparados con los máximos y mínimos de la Tabla 15 y la Tabla 16. En las dos primeras tablas, la hipótesis es que cada activo está financiado íntegramente por cada una de las fuentes de financiación, mientras que en estas últimas, los datos relativos a cada uno de los activos los valores de estas últimas tablas son promediados por las fuentes de financiación. En cualquier caso, los valores de los indicadores específicos para cada país pueden ser consultados en el Anexo 2 del Estudio.

¹⁰² Como consecuencia de la posibilidad o no de amortizar este tipo de activos, en función de los esquemas tributarios nacionales.

3.1.11.2. El Caso de las Inversiones Inframarginales

Tabla 14: América Latina: Rango de Variación del Tipo Impositivo Medio Efectivo en 2013:

- valor máximo y mínimo entre los 18 países
- sólo impuestos de sociedades

Valor máximo	Edificios industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventarios
Valor mínimo					
Utilidades retenidas	36,6%	40,3%	53,0%	40,6%	38,8%
	10,2%	10,9%	17,7%	11,0%	10,5%
Emisión de nuevas acciones	36,6%	40,3%	53,0%	40,6%	38,8%
	10,2%	10,9%	17,7%	11,0%	10,5%
Endeudamiento externo	24,0%	28,2%	41,8%	27,9%	26,0%
	6,5%	7,2%	13,9%	7,3%	6,8%

Los datos de la Tabla 14 anterior muestran que las variaciones en el EATR son mayores que las del coste del capital entre los países de la región. A modo de ejemplo, el EATR sobre las inversiones en maquinaria (financiadas mediante utilidades retenidas y/o nuevas acciones) oscila entre un valor mínimo del 10,9% y un máximo del 40,3%.

En contraste con el caso de la inversión marginal, las diferencias entre los EATR son menos propensas a la generación de ventajas/desventajas competitivas. De hecho, el EATR se basa en el supuesto de que la inversión va a generar una tasa de rendimiento superior a la mínima requerida. En esta situación, si una empresa (residente en un determinado país), se ve superada por sus competidores, entonces esta empresa debería plantear una respuesta a dicha competencia en base a la reducción de los precios de sus productos y a la reducción de su tasa de retorno antes de impuestos.

En lo que se refiere a la localización, la diferencia con el caso marginal es que ahora se analiza un proyecto de inversión inframarginal, que no puede ser localizado en más de un lugar. La amplia variación observada en los EATR, entre los posibles lugares de localización de la inversión, puede, por tanto, estar indicando la existencia de distorsiones considerables sobre las decisiones de localización.

3.1.12. Clasificación de los Países de América Latina en función de los Valores de los Indicadores de la Carga Tributaria Efectiva

Uno de los principales objetivos de este apartado es analizar las diferencias en la carga tributaria efectiva soportada por las empresas de América Latina localizadas en los diferentes países, para así poder apreciar los potenciales efectos de tales diferencias sobre la competitividad y sobre las decisiones de inversión. En base a las hipótesis y supuestos ya mencionados, la Tabla 15 y la Tabla 16 siguientes muestran los datos de los países, teniendo en cuenta únicamente la imposición societaria.

3.1.12.1. El Caso de las Inversiones Marginales

La Tabla 15 siguiente, muestra los valores del coste del capital y de los EMTR (a nivel de la sociedad), y permite analizar más detenidamente la dispersión existente entre los

países y la relación entre la carga tributaria efectiva y el tipo impositivo nominal aplicado por los países sobre los beneficios.

Tabla 15: América Latina: Coste del Capital y Tipo Impositivo Marginal Efectivo (EMTR) por País en 2013:

- por tipo de activo, fuente de financiación y promedio general
- sólo impuestos de sociedades

País	Tipo del IS (1)	Promedio general		Coste del Capital								EMTR		
		Coste del Capital	EMTR	Edificios Industriales	Maquinaria	Activos Intangibles	Activos Financieros	Inventarios	Utilidades Retenidas	Acciones Nuevas	Endeudamiento	Utilidades Retenidas	Acciones Nuevas	Endeudamiento
Argentina	35,0%	7,2%	24,6%	6,9%	7,3%	7,0%	7,4%	6,9%	8,4%	8,4%	4,7%	40,5%	40,5%	-7,4%
Bolivia	25,0%	6,1%	14,3%	6,0%	6,1%	5,4%	6,5%	6,2%	6,9%	6,9%	4,5%	26,9%	26,9%	-10,9%
Brasil	34,0%	6,9%	21,5%	6,0%	7,2%	6,9%	7,3%	6,8%	8,1%	8,1%	4,5%	38,1%	38,1%	-11,9%
Chile	20,0%	6,8%	22,0%	5,6%	6,6%	9,5%	6,1%	5,9%	7,3%	7,3%	5,6%	29,9%	29,9%	6,3%
Colombia	34,0%	6,6%	16,2%	5,7%	7,2%	5,7%	7,3%	6,8%	7,8%	7,8%	4,2%	35,4%	35,4%	-22,2%
Costa Rica	30,0%	7,9%	29,5%	6,5%	6,9%	12,7%	6,9%	6,5%	8,9%	8,9%	6,0%	41,0%	41,0%	6,5%
Dominicana	29,0%	8,0%	29,8%	5,9%	8,7%	12,3%	6,8%	6,0%	9,0%	9,0%	6,1%	40,9%	40,9%	7,7%
Ecuador ¹⁰³	33,7%	5,4%	-11,3%	4,6%	4,3%	5,8%	6,1%	5,8%	6,5%	6,5%	3,0%	22,5%	22,5%	-78,8%
El Salvador	30,0%	7,5%	23,1%	5,6%	5,7%	12,7%	6,9%	6,5%	8,5%	8,5%	5,6%	37,1%	37,1%	-4,9%
Guatemala	31,0%	6,2%	11,8%	5,6%	5,7%	5,6%	7,0%	6,6%	7,2%	7,2%	4,1%	30,2%	30,2%	-24,9%
Honduras	30,0%	7,6%	23,8%	5,0%	6,9%	12,7%	6,9%	6,5%	8,6%	8,6%	5,7%	37,8%	37,8%	-4,1%
México	37,0%	7,1%	21,5%	5,8%	7,5%	7,2%	7,7%	7,1%	8,5%	8,5%	4,4%	40,7%	40,7%	-16,8%
Nicaragua	30,0%	7,4%	20,3%	5,0%	5,7%	12,7%	6,9%	6,5%	8,4%	8,4%	5,4%	35,6%	35,6%	-10,3%
Panamá	25,0%	7,0%	20,1%	5,8%	5,1%	11,0%	6,5%	6,2%	7,7%	7,7%	5,4%	31,6%	31,6%	-2,9%
Paraguay	10,0%	5,8%	11,8%	5,3%	5,5%	7,0%	5,5%	5,4%	6,0%	6,0%	5,2%	16,0%	16,0%	3,4%
Perú	37,0%	7,1%	21,5%	5,8%	7,5%	7,2%	7,7%	7,1%	8,5%	8,5%	4,4%	40,7%	40,7%	-16,8%
Uruguay	25,0%	6,3%	18,3%	6,2%	6,4%	6,2%	6,5%	6,2%	7,1%	7,1%	4,8%	29,7%	29,7%	-4,4%
Venezuela	34,0%	6,9%	20,4%	5,7%	7,2%	6,9%	7,3%	6,8%	8,1%	8,1%	4,5%	37,6%	37,6%	-14,0%

Nota: Cada valor de las columnas de activos representa el valor medio ponderado por los tres tipos de financiación (55%, en el caso de utilidades retenidas, 10%, para nuevas acciones y 35%, en el caso de endeudamiento externo). Cada columna de tipo de financiación representa un valor promedio simple a lo largo de los cinco tipos de activos. El valor promedio general es una media para los 15 tipos de inversiones, con idénticas ponderaciones

(1) Incluye recargos vigentes en el IS en el año 2013 para algunos países, pero no los impuestos locales

¹⁰³ Ver las estimaciones de los tipos impositivos nominales efectivos en el caso de Ecuador, en el Anexo. Ídem, en el caso de Méjico y Perú.

La Tabla anterior muestra la amplia variación en el valor de los diversos indicadores entre los países de América Latina. Si nos centramos, en primer lugar, en el valor promedio general del coste del capital, se observa que 8 países muestran un valor promedio de este indicador superior al 7%.

Concretamente, los datos de la tabla anterior ponen de manifiesto que todos los países centroamericanos que participan en el Estudio, con la excepción de **Guatemala** (6,2%), muestran unos valores promedio del Coste del Capital superiores al 7%. La **República Dominicana**, con un valor del 8,0%, es el país de América Latina que muestra el valor promedio máximo del coste del capital, seguido de cerca por otros tantos países de Centroamérica como **Costa Rica** (7,9%), **Honduras** (7,6%), **El Salvador** (7,5%), **Nicaragua** (7,4%) y **Panamá** (7,0%). En este mismo grupo, se encuentran países situados fuera de Centroamérica como **Argentina** (7,2%), **Méjico** y **Perú** (7,1%), respectivamente. En el rango del 6% del valor promedio del coste del capital, se encuentran, posteriormente, otros 8 países. Por último, **Ecuador**, con un valor promedio del coste del capital del 5,4%, ostenta el último lugar en esta clasificación¹⁰⁴, seguido en orden creciente por **Paraguay**¹⁰⁵ (5,8%) y **Bolivia**¹⁰⁶ (6,1%).

Esta amplia variación de los valores del indicador del coste del capital no puede ser explicada por un único aspecto de los sistemas tributarios nacionales de los países, pero puede observarse que, en el año 2013, el tipo impositivo nominal efectivo máximo sobre el beneficio se situaba en países como **Méjico** y **Perú**, con un 37%, respectivamente. En el otro extremo de la clasificación, se situaba **Paraguay**, que con un tipo impositivo del 10%, ostentaba el título de país de América Latina con un menor valor de este indicador, seguido de **Chile** con un 20%.

Por otra parte, la Tabla 15 también muestra que todos los países de América Latina, con la excepción de **Chile**, la **República Dominicana** y **Paraguay**, tienen unos EMTR inferiores al tipo impositivo nominal efectivo máximo del IRPJ. El hecho de que los países muestren unos valores del EMTR por encima del tipo nominal del impuesto se debe, fundamentalmente, a los altos valores observados para el coste del capital de los activos intangibles, lo que implica unos altos valores para el EMTR, y esto influye en el valor promedio global.

Con el fin de poder apreciar la dispersión entre los diferentes países y la relación entre los tipos impositivos nominales efectivos y los EMTR, resulta útil observar los valores del coste del capital, tanto a través de los diferentes tipos de activos de inversión, como a través de las fuentes de financiación utilizadas para la adquisición de los mismos.

¹⁰⁴ Ver ¹⁰³

¹⁰⁵ El caso de **Paraguay** resulta paradigmático: es el país que ostenta el título de ser el país con menor valor del tipo impositivo nominal efectivo, lo que debería situarle en la misma posición por el valor del Coste del Capital. Sin embargo, la imposibilidad de amortizar fiscalmente los activos intangibles, provoca un incremento del valor del Coste del Capital promedio, lo que le relega a la segunda posición en la clasificación de países por el valor menor de este indicador.

¹⁰⁶ El caso de **Bolivia** constituye un contraejemplo al caso anterior: su tipo impositivo nominal efectivo, en 2013, era 15 p.p más alto que el de **Paraguay**. Sin embargo la generosidad de su sistema de amortizaciones, particularmente, la de los activos intangibles, producía un incremento del valor de su Coste de Capital promedio de tan sólo tres décimas, en relación a **Paraguay**.

La Tabla 15 anterior confirma claramente que, desde el punto de vista tributario, para la sociedad la forma más eficiente de financiación es el endeudamiento externo. Como ya se ha indicado, la razón principal de este hecho radica en la posibilidad que asiste a las empresas de poder deducir los pagos por intereses nominales de la base del IRPJ, lo que reduce, de forma significativa, la carga tributaria efectiva soportada por las inversiones financiadas mediante el endeudamiento. Además, el impacto de la deducibilidad de intereses es mayor en aquellos países donde los tipos del IRPJ son más altos. Por otra parte, también conviene indicar que, en algunos países, las inversiones financiadas mediante el endeudamiento externo obtienen un subsidio si, en relación con otros países, los activos pueden ser amortizados aceleradamente¹⁰⁷.

Por el contrario, los otros modos de financiación de los activos (emisión de nuevas acciones o utilidades retenidas), resultan desfavorecidos fiscalmente, ya que, normalmente, las normas tributarias de los países no permiten la deducción en la base imponible de los pagos correspondientes (por dividendos). Para ambas formas de financiación, la carga tributaria efectiva es casi idéntica al tipo del impuesto sobre los beneficios. Dada la estrecha relación de la carga tributaria efectiva de las nuevas acciones y las utilidades retenidas con los tipos impositivos sobre el beneficio en la mayor parte de los países de América Latina, se puede inferir que las reglas contables "estándar", utilizadas para el cálculo del beneficio, en la medida en que son consideradas en el modelo, por lo general, no producen un gran impacto sobre la carga tributaria efectiva y sobre la clasificación de los países, ya que estas sólo dan lugar a "diferencias temporales". Por tanto, resulta más que probable que la mayor parte de las diferencias observadas entre los EMTR de los países puedan quedar explicadas por las variaciones de los tipos impositivos nominales sobre el beneficio.

Merece la pena comentar ahora el caso específico de **Ecuador**. Como se indica más adelante, y como se muestra en la nota a pie de página de la Tabla 15, **Ecuador** aplica un tipo impositivo nominal efectivo sobre el beneficio inferior en el caso de financiación de los proyectos de inversión por parte de las empresas mediante las utilidades retenidas y la emisión de nuevas acciones. De esta manera, el sistema tributario ecuatoriano intenta fomentar la autofinanciación de las empresas. Este hecho origina un tratamiento tributario más homogéneo entre la financiación mediante recursos propios y ajenos¹⁰⁸.

En relación a los diferentes activos, en América Latina, en general, con algunas excepciones, los edificios industriales¹⁰⁹ son tratados, por la normativa tributaria relacionada con la depreciación, de forma más generosa que la maquinaria y los activos intangibles¹¹⁰. En el caso de estos últimos conviene indicar, que un cierto número de países de América Latina no permiten la depreciación de los mismos, en el

¹⁰⁷ En el presente estudio, sólo se han considerado las posibilidades estándar de amortización tributaria de los activos, pese a que la mayor parte de la normativa tributaria de los países de América Latina permiten a las empresas llevar a cabo procesos de amortización acelerada de sus activos empresariales

¹⁰⁸ Algo semejante a lo que se intenta mediante la Deducción por Fondos Propios de la alternativa ACE.

¹⁰⁹ Ver ¹⁰⁰

¹¹⁰ En relación con los activos intangibles, los Estudios realizados en el ámbito de los países miembros de la OCDE y de la UE, muestran que este tipo de activos reciben, incluso, un mejor tratamiento tributario que los edificios industriales y, en línea con la maquinaria.

marco de sus normativas tributarias internas, y de ahí los altos valores observables del coste del capital mostrados en la Tabla anterior. Asimismo, hay que señalar que, por lo general, la normativa tributaria de los países de América Latina tiende a primar la utilización del método de depreciación lineal, lo que implica un menor valor actual de las deducciones por depreciación y, por tanto, un mayor valor del coste del capital y de los EMTR.

En lo que se refiere a los activos no depreciables, por lo general, los activos financieros son los más fuertemente gravados. No obstante, resulta bastante difícil llegar a conclusiones generales sobre el tratamiento relativo entre los bienes amortizables y no amortizables. De hecho, como ya se ha señalado en el análisis de la [Tabla 11](#), las estimaciones de la carga tributaria efectiva podrían ser sensibles a los supuestos utilizados en el modelo para la depreciación económica cierta de los activos¹¹¹. Posteriormente se llevará a cabo un análisis de sensibilidad de los resultados analizados aquí a las hipótesis formuladas.

Asimismo, como ya se ha indicado anteriormente, este Estudio sobre indicadores prospectivos de la carga tributaria de las empresas en América Latina tiene un carácter preliminar y, en esta primera edición, sólo se han considerado los valores generales de los parámetros tributarios nacionales a la hora de su inclusión en el Modelo. La literatura sobre la materia en la región abunda en la existencia de regímenes tributarios especiales aplicables a las empresas, lo que implicaría modificar algunos de los parámetros del modelo para poder capturar este hecho, por lo que sería necesario realizar un estudio más pormenorizado de este tipo de regímenes, al menos de los más utilizados, con objeto de proporcionar una información más detallada de la tributación empresarial en la región a todas aquellas partes interesadas: gobiernos, academia, etc.

Si analizamos los valores medios ponderados¹¹² del coste del capital, para cada uno de los países del estudio, se obtiene que:

- Los valores máximos de este indicador para los edificios industriales se dan en **Argentina** (6,9%), **Costa Rica** (6,5%) y **Uruguay** (6,2%), mientras que los valores inferiores corresponden a **Ecuador** (4,6%), **Nicaragua** y **Honduras** (5,0%), respectivamente.
- El recorrido de los valores del indicador del coste del capital medio ponderado es mayor en el caso de las inversiones en maquinaria, pues la diferencia existente entre el primero (**República Dominicana**) y el último (**Ecuador**), es de 4,4 puntos porcentuales.
- Como ya se ha indicado, en el caso de los activos intangibles, las diferencias observadas provienen de la posibilidad/imposibilidad de amortización de este tipo de activos en las normas tributarias de los países. Los valores máximos de este indicador corresponden, por lo general, a los países de la región centroamericana (con la excepción de **Guatemala**). Otro país que no permite amortizar este tipo de activos es **Chile**, país que muestra un valor del indicador ponderado del 9,5%, sensiblemente inferior al de los anteriores países, como

¹¹¹ Los valores utilizados para la depreciación económica cierta son los siguientes: Edificios Industriales: 3,1%, Maquinaria: 17,5%, Activos Intangibles: 15,35%

¹¹² Utilizando las siguientes ponderaciones para los tres tipos de financiación: Utilidades retenidas: 55%, Acciones Nuevas: 10% y Endeudamiento externo: 35%

consecuencia del bajo nivel del tipo nominal efectivo de su IRPJ, que en 2013, alcanzaba un valor del 20%.

Por último, las inversiones en los restantes tipos de activos considerados (no depreciables), muestran una senda decreciente del valor del coste del capital, que es función directa del valor del tipo nominal efectivo del impuesto.

Cuando se analizan los países por los valores promedio (simples) de su coste de capital, en base al método utilizado por las empresas para financiar las inversiones en los diversos activos, se observan las ventajas que proporcionan los impuestos sobre sociedades tradicionales a las inversiones financiadas mediante recursos externos, frente a los recursos propios de la empresa. La Tabla 15 pone en evidencia la existencia de estas ventajas: valores del coste del capital sensiblemente inferiores en el caso de financiación de inversiones mediante recursos externos (endeudamiento), frente a los recursos propios.

3.1.12.2. El Caso de las Inversiones Inframarginales

La Tabla 16 siguiente, muestra una síntesis de los Tipos Impositivos Medios Efectivos, para cada uno de los países objeto de análisis, en base al supuesto de que las inversiones llevadas a cabo por las empresas generan una tasa de retorno real antes de impuestos del 20%.

Tabla 16: América Latina: Tipo Impositivo Medio Efectivo por País en 2013:

- por tipo de activo, fuente de financiación y total
- sólo impuestos de sociedades

País	Tipo de IS	Tipos Impositivos Medios Efectivos								
		EATR Promedio	Edificios Industriales	Maquinaria	Activos Intangibles	Activos Financieros	Inventarios	Utilidades retenidas	Nuevas Acciones	Endeudamiento
Argentina	35,0%	33,3%	32,1%	33,9%	32,8%	34,2%	32,5%	37,4%	37,4%	25,2%
Bolivia	25,0%	22,7%	22,3%	22,9%	20,3%	24,4%	23,1%	25,7%	25,7%	16,8%
Brasil	34,0%	31,8%	28,7%	32,9%	31,8%	33,2%	31,5%	35,8%	35,8%	24,0%
Chile	20,0%	22,0%	17,2%	21,4%	32,7%	19,5%	18,5%	24,4%	24,4%	17,1%
Colombia	34,0%	30,9%	27,9%	32,9%	27,8%	33,2%	31,5%	34,8%	34,8%	23,0%
Costa Rica	30,0%	32,7%	27,5%	29,0%	49,1%	29,3%	27,8%	36,3%	36,3%	25,6%
Dominicana	29,0%	32,4%	25,0%	34,9%	47,5%	28,3%	25,4%	35,9%	35,9%	25,5%
Ecuador ¹¹³	33,7%	20,8%	17,8%	16,7%	22,4%	23,6%	22,3%	24,7%	24,7%	12,9%
El Salvador	30,0%	31,3%	24,5%	25,0%	49,1%	29,3%	27,8%	34,9%	34,9%	24,2%
Guatemala	31,0%	27,3%	25,4%	25,9%	25,3%	30,2%	28,7%	30,9%	30,9%	20,1%
Honduras	30,0%	31,7%	22,5%	29,0%	49,1%	29,3%	27,8%	35,2%	35,2%	24,6%
México	37,0%	34,5%	30,4%	35,9%	34,7%	36,2%	34,3%	38,7%	38,7%	26,1%
Nicaragua	30,0%	30,9%	22,5%	25,0%	49,1%	29,3%	27,8%	34,4%	34,4%	23,8%
Panamá	25,0%	26,0%	21,6%	19,2%	40,9%	24,4%	23,1%	29,0%	29,0%	20,0%
Paraguay	10,0%	10,8%	8,9%	9,6%	16,4%	9,7%	9,2%	12,0%	12,0%	8,4%
Perú	37,0%	34,5%	30,4%	35,9%	34,7%	36,2%	34,3%	38,7%	38,7%	26,1%
Uruguay	25,0%	23,7%	22,9%	24,1%	23,3%	24,4%	23,1%	26,7%	26,7%	17,7%
Venezuela	34,0%	31,7%	27,9%	32,9%	31,8%	33,2%	31,5%	35,6%	35,6%	23,8%

Nota: Cada columna de activos representa un valor promedio entre los tres tipos de financiación, con ponderaciones del 55%, en el caso de utilidades retenidas; 10%, en nuevas acciones y del 35%, en endeudamiento. Cada columna de financiación muestra un valor promedio no ponderado a lo largo de los cinco activos. El valor promedio global viene constituido por una media, a lo largo de los 15 tipos de inversión, con idénticas ponderaciones.

- (1) Este tipo impositivo incluye todo tipo de recargos, pero no los impuestos locales.

Los datos anteriores muestran que, en todos los países de América Latina, excepto en uno (**Paraguay**), los valores del EATR son superiores a los del EMTR, pero siguen siendo inferiores a los de tipo impositivo nominal efectivo del impuesto, excepto en **Chile** donde el EATR y el EMTR promedio alcanzan un valor idéntico del 22%, que es siempre superior al del tipo nominal del impuesto, que en el año 2013 era del 20%. En cualquier caso, conviene tener en cuenta que la carga tributaria efectiva de las empresas se elevará de acuerdo con la rentabilidad obtenida por las mismas, dado que

¹¹³ En realidad, Ecuador aplica un tipo impositivo nominal efectivo del 25,2% en el año 2013, en el caso de inversiones financiadas mediante utilidades retenidas. De ahí, los bajos valores observados en los EATR promedio.

el valor relativo de las deducciones frente al coste de las inversiones deviene menos importante, como consecuencia de que el coste de la inversión se hace más pequeño en relación a los rendimientos.

Hay que reseñar que el único país de la región que tiene un EATR inferior al EMTR es **Paraguay**. Para este país, la carga tributaria promedio de la inversión disminuye cuando aumenta la rentabilidad y, por tanto, las inversiones marginales se encuentran más fuertemente gravadas que las inversiones rentables (inframarginales). De hecho, como ya se anotó anteriormente en el análisis de la Tabla 15, en **Paraguay**, el EMTR marginal (promedio) es mayor que el tipo nominal efectivo del IRPJ, y esto es debido al alto valor observado del EATR correspondiente a los activos intangibles, que no son amortizables en base a la normativa tributaria interna paraguaya.

La **Tabla 16**, parece mostrar que existe una mayor dispersión en el EATR promedio general para todos los países que la equivalente del EMTR. El EATR medio de **Paraguay** es sólo del 10,8%, mientras que los EATR correspondientes para **Méjico** y **Perú** alcanzan un valor del 34,5%.

Las restantes conclusiones principales del apartado anterior resultan igualmente aplicables al caso de una inversión rentable. El vínculo existente entre la carga tributaria efectiva y el tipo impositivo del impuesto sobre los beneficios de los países es ahora incluso más fuerte y hay que destacar que la clasificación de los países es casi la misma al considerar el EATR y los tipos impositivos nacionales del impuesto sobre el beneficio.

Los datos de la tabla anterior muestran que, en 2013, **Méjico** y **Perú** encabezan la clasificación de los países de América Latina por el valor de su EATR medio, que se sitúa en un valor del 34,5%, en el caso de una inversión hipotética que genera una tasa de retorno antes de impuestos del 20%. En cualquier caso, para los dos países, el valor del EATR se sitúa por debajo del tipo impositivo nominal efectivo del IRPJ aplicado por estos países en ese año. En el otro extremo de la clasificación se sitúa **Paraguay**, país que muestra un valor del 10,8%, ocho décimas por encima del valor del tipo nominal efectivo de su impuesto. El valor del tipo nominal efectivo del IRPJ paraguayo (10%), constituye la base para situar a este país en el último lugar de la clasificación de países por el valor de su EATR, para todos los tipos de activos y para todas las formas de financiación de la inversión utilizadas, a gran distancia de los demás países.

Si se analizan las inversiones inframarginales en cada uno de los diferentes activos de inversión se obtiene que:

- En el caso de los edificios industriales, países como **Chile** (17,2%) y **Ecuador** (17,8%), se sitúan en la cola de los países con menores valores del EATR, ocupando la segunda y tercera posición, por encima de **Paraguay**. Los valores más altos del EATR promedio corresponden a **Argentina** (32,1%), **Méjico** y **Perú**, con un valor del 30,4%, respectivamente.
- En el caso de las inversiones en maquinaria, **Méjico** y **Perú**, con un EATR medio ponderado del 34,5%, son los países con un valor más alto de este indicador. Dejando al margen el caso de **Paraguay**, **Ecuador** (16,7%) y **Panamá** (19,2%), que desbancan a **Chile** (21,4%) de la segunda posición anterior, en el caso de inversiones en este tipo de activos empresariales.

- Como no podía ser de otra manera, cinco países de **Centroamérica** y la **República Dominicana**, encabezan la clasificación de países por la cuantía del valor del EATR, en el caso de los activos intangibles, mientras que, en el otro extremo, las empresas de **Bolivia** (20,3%), **Ecuador** (22,4%) y **Uruguay** (23,3%), son las que soportan una menor carga tributaria, medida a través del EATR medio ponderado, a la hora de invertir en activos intangibles, siempre detrás de **Paraguay**, cuyo EATR se sitúa en el 16,4%, en 2013.
- La inversión en activos financieros soporta unos valores máximos del EATR (36,2%), en países como **Méjico** y **Perú**. Al igual que en el caso de los inventarios, al tratarse de activos empresariales no sujetos a depreciación fiscal, la clasificación de los países, en función de los valores de su EATR medio ponderado, es idéntica para los dos activos, pese a que los valores de sus cuantías varían entre ambos activos.

Cuando se tiene en cuenta la fuente de financiación de las inversiones, de nuevo se observan unos EATR sensiblemente inferiores en el caso de utilización de la financiación mediante endeudamiento externo, para todos los países incluidos en el Estudio.

3.1.13. Comentarios Finales sobre el Análisis de la Fiscalidad de las Inversiones Internas en los Países de América Latina

El análisis llevado a cabo anteriormente demuestra que las normativas tributarias de los países de América Latina influyen en los incentivos a la inversión y en las opciones sobre las forma de financiación de las inversiones por parte de las empresas. Los resultados muestran que, en casi todas las situaciones analizadas, los IRPJ de los países, por un lado, tienden a favorecer la inversión en edificios industriales¹¹⁴ y en inventarios y, por otro, los datos revelan que el endeudamiento externo es, sin duda, la fuente más favorable de financiación. Como corolario de lo anterior, podría decirse que los Impuestos sobre la Renta de las Personas Jurídicas, como tales, no son neutrales, en la medida que tienden a introducir distorsiones sobre las decisiones de inversión y financiación de las empresas, en comparación a lo que ocurriría si no existieran los impuestos. Desde una perspectiva económica, este fenómeno, sin duda, va a producir un impacto sobre la eficiencia en la asignación de recursos económicos, tanto en el ámbito de los países considerados individualmente, como en América Latina en su conjunto.

Estos resultados también ponen de relieve que existe una sensible variación en la carga tributaria efectiva a la que hacen frente los inversores residentes en los diferentes países de América Latina. No obstante lo anterior, las normas tributarias de los diferentes países tienden siempre a favorecer las mismas formas de inversión, tanto en términos de los activos, como en las fuentes de financiación. Las diferencias observadas en la carga tributaria efectiva entre los diversos países puede que lleguen a afectar a la competitividad de las empresas que compiten en los mismos mercados externos y, bajo ciertas condiciones, también podrían tener sus efectos afectar sobre las decisiones de localización de las ETN.

¹¹⁴ Ver 100

Esta amplia dispersión de resultados entre las diversas economías de América Latina no puede ser explicada por un único aspecto de los sistemas tributarios nacionales. No obstante, los resultados parecen mostrar que las diferencias existentes entre los tipos impositivos nominales efectivos que gravan el beneficio pueden llegar a explicar la mayor parte de las diferencias entre los EMTR de los países. Por lo tanto, aunque se trate de esquemas tributarios más o menos integrados (generalmente, existe un alto grado de correlación negativa entre la presencia de altos tipos impositivos y de bases imponible estrechas, y viceversa), las diferencias de los tipos impositivos permiten más que compensar las diferencias entre las bases imponibles. Este tipo de argumentos deberían ser tenidos en cuenta cuando se discute sobre los efectos compensatorios sobre la carga tributaria efectiva procedente de la aplicación de un tipo impositivo bajo a una base imponible amplia. El peso relativo de los tipos impositivos en la determinación de la carga tributaria efectiva de las empresas aumenta cuando la rentabilidad de la inversión se eleva.

El grado de preocupación de los gobiernos por la falta de neutralidad y por la existencia de diferencias en la tributación, sin duda, va a depender de los objetivos perseguidos por la política tributaria. A modo de ejemplo, la pretensión de ajustar las deducciones por depreciación a la verdadera depreciación económica podría ser objeto de contraste frente a la pretensión de simplicidad administrativa.

Además, si se tuvieran en cuenta los impuestos personales, las soluciones que pretenden asegurar la neutralidad de las fuentes de financiación (que el IRPJ no favorezca unas formas sobre otras), podrían ser incompatibles con el objetivo tradicional de la tributación progresiva de la utilidad total. Con un impuesto sobre la renta progresivo, siempre resulta más difícil lograr un impuesto de sociedades neutral. En términos más generales, podría decirse que la falta de neutralidad de un determinado régimen tributario podría venir justificada desde el punto de vista de la eficiencia económica, cuando lo que se pretende es de alentar/desalentar determinadas actividades, en la medida que dichas actividades produzcan efectos secundarios (colaterales) positivos/negativos.

Por otro lado, los problemas relacionados con la falta de neutralidad de los regímenes tributarios derivan del hecho de que uno de los objetivos de la fiscalidad es la creación de un entorno empresarial adecuado, y que, normalmente, los restantes objetivos pueden ser promovidos, de una forma más eficaz, a través de otro tipo de políticas. En este caso, el sistema tributario no debería actuar como un obstáculo a la eficiencia del mercado. Por otra parte, un sistema que se caracteriza por la existencia de grandes diferencias, normalmente, tiende a generar oportunidades de arbitraje que incrementan la evasión fiscal.

3.2. Análisis de Sensibilidad: Contraste de los Supuestos del Modelo

Todos los indicadores anteriores han sido estimados en base a un conjunto de hipótesis concretas. En este apartado, se pretende analizar el impacto producido por la alteración de alguna de las hipótesis anteriores, con el objetivo de examinar la sensibilidad de los resultados a dichas hipótesis.

El análisis anterior está basado en la realización por parte de las empresas de determinadas inversiones hipotéticas, en base a determinadas condiciones

económicas. Por lo tanto, los indicadores presentados en los apartados anteriores no deberían ser considerados como unos estimadores universalmente válidos de la carga tributaria efectiva soportada por las inversiones en cada uno de los países. De esta manera, resulta legítimo preguntarse en qué medida los resultados generales que se han mostrado antes van a depender de los supuestos establecidos y, por tanto, si una modificación de los parámetros que definen las inversiones o de las variables económicas podrían llegar a alterar las conclusiones generales de los apartados anteriores. De hecho, aunque como se ha dicho anteriormente no existen estimadores universalmente válidos, es importante comprobar si resulta posible hacer afirmaciones generales válidas en relación con las diferencias en la carga tributaria efectiva.

Con el fin de ofrecer algún tipo de respuesta a las cuestiones anteriores, a continuación se lleva a cabo un análisis de sensibilidad, mediante el cual se vuelven a estimar los indicadores anteriores, introduciendo variaciones en alguno de los parámetros del modelo. Este ejercicio se lleva a cabo para los valores promedio de los países de América Latina en su conjunto y para los diferentes países por separado. De nuevo, en el análisis sólo se consideran los impuestos que afectan a las empresas.

La Tabla 17 y la Tabla 18 siguientes, muestran los valores promedio del coste del capital y de los EATR, para cada uno de los países, para cada una de las formas de inversión y sus datos se corresponden con los de las tablas de los apartados anteriores. En la primera fila de cada una de estas tablas se incluyen los datos correspondientes al escenario base analizado anteriormente, es decir, los promedios mostrados en la [Tabla 11](#) y la [Tabla 12](#), respectivamente. En las filas siguientes, se incluyen, por separado, los efectos sobre los valores promedio globales de los cambios efectuados en uno de los parámetros. Estos cambios tienen que ver con las variables económicas siguientes: el tipo de interés real, la tasa de inflación y el nivel de rentabilidad de la inversión.

En definitiva, se van a llevar a cabo modificaciones en los parámetros siguientes del escenario base:

- Tipo de interés real: se incrementa del 5% al 10%
- Tasa de inflación: se incrementa del 2% al 10%
- Tasa de retorno esperada antes de impuestos: se incrementa del 20% al 40%

Tabla 17: América Latina: Coste del Capital en 2013:

- [valor promedio en los 18 países](#)
- [sólo impuestos de sociedades](#)

Coste del Capital (%)	Promedio General	Edificios Industriales	Maquinaria	Activos Intangibles	Activos Financieros	Inventarios	Utilidades Retenidas	Acciones Nuevas	Endeudamiento
1. Caso Base	6,9%	5,8%	6,6%	8,6%	6,9%	6,5%	7,9%	7,9%	4,9%
2. Tipo de Interés Real: 10%	13,2%	11,9%	13,0%	14,9%	13,3%	12,9%	14,9%	14,9%	9,8%
3. Tasa de Inflación: 10%	7,4%	5,4%	7,4%	8,7%	8,9%	6,9%	9,5%	9,5%	3,4%

Tabla 18: América Latina: Tipos Impositivos Medios Efectivos (EATR) en 2013:

- valor promedio en los 18 países
- sólo impuestos de sociedades

EATR (%)	Promedio General	Edificios Industriales	Maquinaria	Activos Intangibles	Activos Financieros	Inventarios	Utilidades Retenidas	Acciones Nuevas	Endeudamiento
1. Caso Base	28,3%	24,4%	27,2%	34,6%	28,4%	26,9%	31,7%	31,7%	21,3%
2. Tipo de Interés Real: 10%	25,3%	20,8%	24,4%	31,5%	25,6%	24,1%	31,5%	31,5%	12,8%
3. Tasa de Inflación: 10%	29,6%	22,4%	29,4%	33,9%	34,6%	27,7%	37,2%	37,2%	14,4%
4. Nivel de Rentabilidad: 40%	28,7%	26,7%	28,1%	31,8%	28,8%	28,0%	30,3%	30,3%	25,3%

3.2.1. Modificaciones en el Tipo de Interés

Los resultados anteriores muestran que, al duplicar el tipo de interés real (del 5% al 10%), manteniendo todo lo demás constante, el coste del capital, se duplica, prácticamente, en todos los casos y el EATR tiende a disminuir. Este resultado pone de reflejo el hecho de que, en el caso del coste del capital, los impuestos tienden a tener un efecto multiplicador: a grandes rasgos, el coste del capital es la tasa de retorno real requerida después de impuestos multiplicada por un factor que pone de relieve el sistema tributario. El EATR disminuye porque la tasa de retorno antes de impuestos permanece fija en el 20% y, por ello, la rentabilidad de las inversiones disminuye. Dada la relación existente entre el EATR y rentabilidad, sería de esperar que el EATR fuera más bajo. Por tanto, aunque los valores de coste del capital son más altos y los del EATR son ligeramente más bajos, se observa que el patrón relativo entre los distintos tipos de inversiones no se ve afectado.

3.2.2. Modificaciones en la Tasa de Inflación

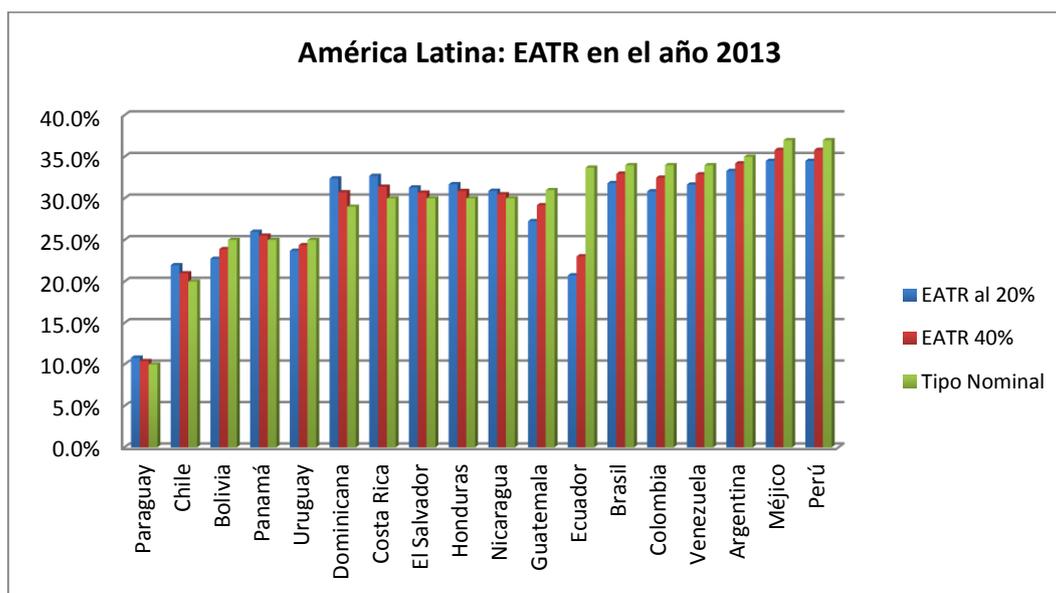
Por el contrario, al producirse un incremento de la tasa de inflación en el escenario base (del 2% al 10%), se observa una ampliación de las diferencias entre el endeudamiento externo y la financiación mediante recursos propios. Esto se debe al hecho de que se supone que el aumento de los tipos de interés nominales irá en línea con la inflación, ya que en el caso de financiación mediante endeudamiento externo, al ser estos deducibles, tanto los valores promedio del coste del capital como del EATR disminuyen en el caso de financiación mediante endeudamiento.

3.2.3. Modificaciones en la Tasa de Rentabilidad de la Inversión

Un incremento de la rentabilidad supuesta de la inversión (del 20% al 40%), aumenta el valor del EATR (excepto en el caso de los activos intangibles, en los que el EATR

disminuye cuando se incrementa el valor de la rentabilidad esperada). Esto implica que, cuanto más alta sea la rentabilidad de la inversión, más cercano estará el EATR al tipo impositivo nominal efectivo del impuesto. En general, este hecho tiende a reducir las diferencias existentes entre los distintos tipos de inversión, las formas de financiación y entre los países. El Gráfico 2, muestra que, para un nivel de rentabilidad del 40%, los EATR específicos de los países se encuentran ya bastante cerca de los tipos nominales efectivos del impuesto en los países.

Gráfico 2: América Latina: EATR en el año 2013



De todas formas, conviene indicar que también sería posible llevar a cabo simulaciones alternativas en caso de disponer de información contable procedente de bases de datos de las empresas en América Latina y, por tanto, más ajustada a la realidad económica en la zona. Esto no ha resultado posible en el presente estudio, aunque, sin duda, disponer de esos datos podría ser valioso en futuras ediciones de este estudio a realizar por el CIAT.

Considerando que la finalidad del análisis cuantitativo de este estudio es "aislar" el impacto de la fiscalidad sobre una misma inversión en cada uno de los países del Estudio, no se ha procedido al cálculo de estos indicadores en base al peso relativo de cada una de las economías de América Latina.

Como también se ha indicado, no ha sido posible llevar a cabo la inclusión de los impuestos locales a la hora de estimar el tipo impositivo nominal efectivo del IRPJ. Generalmente, este tipo de impuestos muestra una gran variación, no sólo entre los países, sino dentro de un mismo país. En apartados anteriores del estudio, se ha hecho también referencia a los denominados "impuestos heterodoxos", de gran raigambre en la región de América Latina. Sin duda, la consideración de unos y otros podría alterar algunos de los resultados obtenidos en el análisis, pues, en general este tipo de impuestos se supone que podrían llegar a producir algún tipo de alteración en el coste del capital. Las experiencias llevadas a cabo en el ámbito de la Unión Europea, sin embargo, indican que los impuestos locales parecen jugar un papel relativamente

pequeño en la determinación de los indicadores de la carga tributaria soportada por los activos de inversión de las empresas, con la excepción de las inversiones en activos inmobiliarios, pues, normalmente, la mayor parte de los impuestos sobre la propiedad (generalmente, de carácter local), suelen aplicarse sólo a los inmuebles y no a los otros activos de inversión considerados en el análisis. No obstante, este aspecto quizás podría variar en el caso de América Latina.

El análisis realizado también adolece de la falta de inclusión de determinados incentivos tributarios aplicables a la inversión. Una de las características más sobresalientes de los sistemas tributarios de los países de América Latina es la amplia profusión de incentivos tributarios. Por tanto, quizás podría resultar interesante, ampliar el análisis de los indicadores de la carga tributaria efectiva de las empresas, incluyendo alguno de los anteriores en un estudio posterior, una vez realizada la elección correspondiente. En cualquier caso, como no podría ser de otra manera, la evidencia empírica muestra que los incentivos tributarios tienden a reducir el coste del capital de las inversiones y, por tanto, el valor de la carga tributaria promedio de las empresas, sin alterar la posición relativa de las fuentes de financiación.

Con todo, el análisis llevado a cabo demuestra que, en la mayoría de los casos, las modificaciones de los parámetros utilizados en el escenario base tienden a producir un escaso impacto sobre los valores globales del coste del capital y de los EATR en los países de América Latina. Más importante aún, la modificación de determinados parámetros no altera la naturaleza ni la amplitud de las diferencias observadas en el análisis anterior, en lo que a los valores globales de América Latina se refiere.

3.2.4. Impacto del Análisis de Sensibilidad sobre la Posición Relativa de los Países de América Latina

Los valores puntuales de la carga tributaria efectiva de las empresas, en cada uno de los países de América Latina, pueden variar de acuerdo con el tipo de inversión realizada y, como se indicó anteriormente, no es posible encontrar un valor único y universal de esa carga efectiva. El análisis que se lleva a cabo en este apartado consiste en contrastar si las modificaciones efectuadas en algunos de los parámetros del modelo afectan a la clasificación de los países en términos de los valores de sus costes de capital y de sus EATR medios, estimados en la [Tabla 17](#) y la [Tabla 18](#), respectivamente. Este análisis se lleva a cabo para la situación de los países en el año 2013.

La [Tabla 19](#) y la [Tabla 20](#) siguientes muestran la clasificación de los países, por orden decreciente de sus valores medios del Coste de Capital y del EATR¹¹⁵.

¹¹⁵ Es decir, los números 1 y 18 de las tablas siguientes se corresponden con los países que tienen un valor máximo y mínimo, respectivamente de sus valores medios del Coste del Capital y del EATR.

Tabla 19: América Latina: Clasificación de los Países por el valor medio de su Coste del Capital en 2013:

- valor máximo = 1, valor mínimo = 18
- sólo impuestos de sociedades

País	Análisis de Sensibilidad		
	Escenario Base	Tipo de Interés:10%	Tasa de Inflación: 10%
Argentina	6	5	4
Bolivia	16	16	16
Brasil	10	8	8
Chile	12	13	13
Colombia	13	11	11
Costa Rica	2	2	1
República Dominicana	1	1	5
Ecuador	18	17	18
El Salvador	4	7	7
Guatemala	15	15	15
Honduras	3	6	6
México	7	3	2
Nicaragua	5	9	10
Panamá	9	12	12
Paraguay	17	18	17
Perú	7	3	2
Uruguay	14	14	14
Venezuela	11	10	9

Como nos muestran los datos de la Tabla anterior, la mayor parte de las posiciones de los países no se ven afectadas por el análisis de sensibilidad llevado a cabo con anterioridad. Con carácter general, la **República Dominicana** ocupa el primer puesto de la clasificación de los países por la cuantía de su coste de capital y, sólo cuando la rentabilidad esperada de la inversión alcanza un 40%, este país se sitúa en el cuarto lugar de la clasificación. Las posiciones siguientes son ocupadas por todos los países de **Centroamérica** (con la excepción de **Guatemala** y **Panamá**). El motivo de este resultado se debe, fundamentalmente, a que estos países no permiten la depreciación fiscal de los activos intangibles y, por tanto, se produce un sensible incremento de los valores promedio de sus costes de capital respectivos. Además, el análisis de sensibilidad efectuado, con la consiguiente modificación de algunos de los parámetros del modelo, no parece mostrar cambios excesivos en sus posiciones en el rango, con la excepción de **Nicaragua** que, pasa de la posición número cinco, en el escenario base, a la décima, cuando la tasa de inflación general se sitúa en el 10%. En las siguientes posiciones se sitúan ya países de gran peso económico en la región, como **Argentina**, **Méjico** y **Brasil**, que, en el escenario base, ocupan las posiciones 6ª, 7ª y 9ª, respectivamente, aunque esta posición varía cuando se introducen incrementos en los

valores del tipo de interés e inflación. En el caso de estos tres últimos países, los altos valores de sus costes de capital respectivos son causados por la existencia de unos tipos nominales efectivos del IRPJ igualmente altos.

En el otro extremo de la clasificación, se sitúa **Ecuador** que, en 2013, ocupa la última posición de los países por el valor de su coste de capital, seguido de cerca por **Paraguay** y **Bolivia**. En este caso, los valores relativamente bajos del coste de capital medio se deben, fundamentalmente, a la existencia de unos tipos nominales efectivos del impuesto relativamente bajos. A modo de ejemplo, merece la pena citar a **Chile**, un país que aplicaba el segundo tipo nominal efectivo más bajo del IRPJ en 2013 (20%) y que, sin embargo, muestra unos valores medios del coste del capital, relativamente altos, que le sitúan en las posiciones 12ª y 13ª de la clasificación de los países. Todo esto es debido a la imposibilidad de que las empresas chilenas puedan recuperar el coste de sus inversiones en activos intangibles, ya que las normas tributarias chilenas impiden la aplicación como gasto deducible del impuesto de las cuotas anuales por depreciación de este tipo de activos.

Tabla 20: América Latina: Clasificación de los Países por el valor medio de su EATR en 2013:

- valor máximo = 1, valor mínimo = 18
- sólo impuestos de sociedades

País	Análisis de Sensibilidad			
	Caso Base	Tipo de Interés:10%	Tasa de Inflación: 10%	Rentabilidad esperada: 40%
Argentina	3	3	3	3
Bolivia	15	16	15	15
Brasil	6	6	4	4
Chile	16	15	16	17
Colombia	11	11	7	6
Costa Rica	4	4	6	7
Dominicana	5	5	9	9
Ecuador	17	17	17	16
El Salvador	9	9	10	10
Guatemala	12	12	12	12
Honduras	7	7	8	8
México	1	1	1	1
Nicaragua	10	10	11	11
Panamá	13	13	13	13
Paraguay	18	18	18	18
Perú	1	1	1	1
Uruguay	14	14	14	14
Venezuela	8	8	5	5

En esta última Tabla, se reitera el análisis de sensibilidad para el caso de los EATR. Una vez más, sigue observándose una cierta estabilidad en las posiciones de los países a lo largo de los diferentes parámetros del análisis de sensibilidad. En el caso del EATR, la primera posición es ocupada por **Méjico y Perú** (que ocupan esa misma posición para todas las simulaciones), seguidos por **Argentina**. En el otro extremo de la clasificación se encuentran, por orden ascendente de su EATR, **Paraguay, Ecuador, Chile y Bolivia**, hecho este que pone en evidencia el valor relativamente bajo de los tipos del IRPJ aplicados en estos países. Ya se ha indicado anteriormente, que los bajos niveles relativos, tanto del coste del capital como del EATR en **Ecuador** traen causa de la posibilidad que asiste a las empresas residentes en este país a aplicar un tipo impositivo nominal efectivo del 25,2%¹¹⁶ en el caso de las utilidades reinvertidas (autofinanciación).

En cualquier caso y en ausencia de impuestos personales sobre la renta, la clasificación de los países según el EATR es muy similar a la del coste del capital. Como en el caso del coste del capital, esta última Tabla indica que el escenario base proporciona una indicación razonable de la posición relativa de cada uno de los países de América Latina.

Los resultados anteriores, pese a constituir un avance significativo en el conocimiento de la carga tributaria efectiva de las inversiones internas de las empresas en América Latina, sólo tienen un carácter parcial, pues, como se ha indicado, en el modelo de estimación de los indicadores prospectivos de dicha carga tributaria sólo se incluyen los parámetros generales del IRPJ, sin incluir otros tipos de impuestos sobre el capital o la propiedad (nacionales o locales), de amplia tradición en la región de América Latina. Por tanto, estos resultados preliminares deberían ser complementados por estudios adicionales que:

- Deberían incluir a los impuestos personales sobre la renta, con objeto de analizar los aspectos de integración de ambos impuestos.
- Incluyan el análisis de la fiscalidad de las inversiones transnacionales, aspecto este de gran trascendencia para conocer los efectos de la IED.
- Analicen el hipotético impacto de determinados escenarios de política tributaria en los países o en agrupaciones de los mismos.
- Analicen las posibles rutas de optimización fiscal.
- Analicen los esquemas de tributación de las PYME, aspecto este de especial interés en el caso de las economías de América Latina.

Pero, sobre todo, una recomendación fundamental que siempre surge de este tipo de Estudios: muchos de los datos aportados por el Estudio muestran que las empresas de América Latina están viviendo un momento importante, que debería ser analizado con una determinada continuidad, por lo que se aconseja la realización de un Estudio anual de la tributación de las mismas, lo que permitiría efectuar un seguimiento de las modificaciones temporales operadas por la normativa tributaria de los países, al igual que los que se llevan a cabo en otras zonas geográficas.

¹¹⁶ Ver el Capítulo país en el Anexo, página 172

3.3. Conclusiones Finales del Estudio

Por lo que se conoce, esta es la primera vez que se lleva a cabo un análisis exhaustivo de la carga tributaria efectiva (tanto marginal como efectiva) de las empresas, mediante la utilización de este tipo de indicadores prospectivos, para un conjunto de 18 países de la región de América Latina. Los indicadores obtenidos parten del establecimiento de una serie de hipótesis relacionadas con la metodología subyacente del modelo de estimación, la rentabilidad de las inversiones y el comportamiento de las empresas. Los cálculos de los estimadores del escenario base, se han complementado con la realización de un análisis de sensibilidad, que ponen a prueba el impacto de las diferentes hipótesis sobre los resultados.

La amplia gama de indicadores obtenidos no pretende proporcionar unos "valores universalmente válidos" de la carga tributaria efectiva de las empresas en los distintos países, sino más bien aportar unos indicadores sintéticos e ilustrar sobre sus posibles interrelaciones, en una serie de situaciones concretas. De hecho, los tipos impositivos efectivos pueden variar, dependiendo de las características del proyecto de inversión específico de que se trate.

No obstante, resulta posible obtener una serie de conclusiones generales sobre la carga tributaria efectiva, así como de los vectores más relevantes que influyen en dicha carga tributaria, a partir de los indicadores anteriores. Por tanto, también resulta posible dar algún tipo de explicación coherente acerca de cómo los países de América Latina crean incentivos para la asignación de los recursos. La característica más llamativa del análisis cuantitativo llevado a cabo es que en toda la gama de situaciones analizadas, las conclusiones y las interpretaciones pertinentes se mantienen relativamente constantes.

Como ya se ha indicado, el estudio no pretende estimar cuantitativamente el impacto producido por las diferencias en los tipos impositivos efectivos sobre la localización real de las inversiones. Los datos resultantes de la aplicación de los principios y los supuestos que subyacen en la metodología del estudio, se limitan a proporcionar un conjunto de indicadores sintéticos sobre los incentivos/desincentivos existentes a la hora de llevar a cabo una serie de inversiones, pero no proporcionan ningún tipo de evidencia empírica del impacto de la tributación sobre las decisiones económicas reales. Los estudios empíricos que han tratado de estudiar la relevancia de los aspectos tributarios sobre las decisiones de inversión muestran que, hasta cierto punto, existe una correlación negativa entre los niveles de imposición y las decisiones de localización. No obstante, la existencia de ciertas debilidades metodológicas y la escasez de datos que afectan a estos estudios hacen difícil el poder establecer un determinado indicador cuantitativo que sintetice esta relación.

Cuando se consideran únicamente las inversiones internas, el análisis llevado a cabo para el año 2013 sugiere que existen variaciones significativas en la carga tributaria efectiva a la que se enfrentan los inversores residentes en los diferentes países de América Latina, tanto en función del tipo de inversión, como en la forma de financiación. Sin embargo, la normativa tributaria estándar¹¹⁷ de los países tiende

¹¹⁷ Es decir, la no consideración de esquemas tributarios especiales

siempre a favorecer las mismas formas de inversión, tanto en lo relativo al tipo de activos, como a las fuentes de financiación utilizadas.

La amplitud de las diferencias entre los tipos impositivos efectivos de las empresas (cuando no se tienen en cuenta los impuestos personales) llega hasta los 40,8 puntos porcentuales, en el caso de una inversión marginal (desde el -11,3% para **Ecuador** hasta el 29,5% de la **República Dominicana**) y de 23,7 puntos porcentuales, en el caso de inversiones inframarginales¹¹⁸ (entre el 10,8% de **Paraguay** y el 34,5% de **Méjico**).

Méjico, Perú y Argentina, se sitúan siempre en las posiciones superiores de la clasificación por países, mientras que **Paraguay, Ecuador y Chile**, ocupan las posiciones inferiores de la misma.

Los resultados del análisis también sugieren que, prácticamente, en cada una de las situaciones analizadas, por un lado, el IRPJ tiende a favorecer las inversiones en edificios industriales¹¹⁹ e inventarios y, por otra, el endeudamiento es, de lejos, la forma más eficiente, desde un punto de vista tributario, de financiación en todos y cada uno de los países de América Latina, objeto de análisis.

No obstante, también se ha señalado que los valores de la carga tributaria efectiva, en cada uno de los países, podría variar en función de la definición de las variables económicas y de los parámetros utilizados en el modelo, ya que, como se ha mencionado anteriormente, no existe un valor universalmente válido para cada país. Sin embargo, el análisis de sensibilidad llevado a cabo, indica que la clasificación de los países apenas se ve afectada por las modificaciones de las hipótesis utilizadas en el escenario base.

Las variaciones de la carga tributaria efectiva de las empresas entre los países del Estudio pueden ser importantes por dos razones. En primer lugar, las diferencias en los tipos impositivos efectivos a los que se enfrentan las empresas situadas en las diferentes economías, pero que compiten en el mismo mercado, pueden afectar a su competitividad internacional: dos empresas diferentes que compiten en un mismo mercado, pueden llegar a hacer frente a dos tipos impositivos diferentes. En segundo lugar, cuando las ETN se enfrentan únicamente al tipo impositivo del país donde llevan a cabo su actividad, entonces las diferencias en los tipos impositivos efectivos entre los países también podrían afectar a las elecciones de localización de sus actividades económicas.

La amplia dispersión de los indicadores observada entre los países de la región no parece venir explicada por una única característica de los IRPJ nacionales. No obstante, el análisis parece sugerir que las diferencias en los tipos impositivos nacionales sobre los beneficios, así como las posibilidades de depreciación fiscal de los activos intangibles pueden servir para explicar la mayor parte de las diferencias en los tipos impositivos efectivos de las empresas entre los diversos países.

Por lo tanto, aunque los IRPJ están diseñados como sistemas más o menos integrados (en general, unos altos tipos impositivos sobre los beneficios parecen correlacionarse con una base imponible más estrecha, y viceversa), las diferencias entre los tipos

¹¹⁸ Inversiones con una rentabilidad supuesta del 20%

¹¹⁹ De nuevo, ver ¹⁰⁰

impositivos más que compensan las diferencias en la base imponible. Esto es particularmente relevante cuando se habla de los efectos compensatorios de una base imponible amplia, en comparación con un tipo impositivo relativamente bajo sobre la carga tributaria efectiva.

El análisis cuantitativo también muestra que el peso relativo de los tipos impositivos en la determinación de la carga tributaria efectiva de las empresas aumenta cuando la rentabilidad de la inversión se eleva y que, en consecuencia, los efectos compensatorios de una menor base imponible en países con altos tipos impositivos sobre los tipos impositivos efectivos tienden a desaparecer cuando la rentabilidad de las inversiones aumenta.

El tamaño de las diferencias impositivas y de su dispersión en América Latina medido en este estudio merece atención. El principal vector tributario causante de estas diferencias es, por encima de todo, el tipo nominal efectivo del IRPJ de los países. Aunque la existencia de fallos de mercado pueda llegar a justificar la existencia de un cierto grado de diferencias impositivas, con el objetivo de intentar compensar estas externalidades, el tamaño de las diferencias observadas en este estudio es probable que puedan producir un impacto sobre la eficiencia económica. Este estudio no ha intentado cuantificar el tamaño de la pérdida de eficiencia que podría ser asociada a las diferencias existentes en los tipos impositivos efectivos de las sociedades en América Latina.

Sin embargo, en última instancia, la tributación siempre implica una decisión política, por lo que los gobiernos se ven obligados muchas veces a optar entre objetivos de pura eficiencia económica y otros basados en otros tipos de preferencias, asimismo legítimas. Por tanto, el objetivo de neutralidad de los sistemas tributarios de los países de América Latina, siempre debería ser contemplado en el contexto de autonomía de los países en el ámbito de las fiscalidad.

3.4. Limitaciones del Análisis de los Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva de las Empresas

Una vez llevado a cabo el análisis de los diversos indicadores prospectivos de la carga tributaria efectiva de las empresas, en base a la metodología considerada, conviene ahora introducir una serie de comentarios críticos sobre dicha metodología, con objeto de que el lector pueda llegar a comprender su utilidad en el ámbito de la formulación de la política tributaria de los países.

Los tipos impositivos efectivos prospectivos, al tratarse de unos indicadores sintéticos sobre la posible interacción conjunta de los diversos parámetros tributarios relacionados con las decisiones de inversión, disfrutan de un amplio soporte en la literatura. Este tipo de indicadores permite llevar a cabo comparaciones de las normas tributarias entre los países a lo largo del tiempo. Al disfrutar de estas propiedades, un amplio sector de la literatura ha tratado de convertirlos en unos indicadores de referencia que podrían servir para orientar la formulación de las políticas tributarias, por parte de los países.

Teniendo en cuenta esta tendencia, conviene, por tanto, introducir algunos comentarios sobre algunas de las debilidades relativas al marco subyacente de este tipo de indicadores, con objeto de que la utilización de los mismos sea realizada desde

una perspectiva correcta. Sin duda, algunos aspectos de este tipo de indicadores sugieren que el análisis prospectivo de la carga tributaria efectiva puede resultar válido siempre que dicho análisis no sea llevado más allá de sus límites. Los indicadores prospectivos (EMTR y EATR), deberían ser considerados como una especie de indicadores sintéticos aproximados que resumen, en grandes líneas, la interacción de las diversas normas tributarias relacionadas con la inversión de capital. Asimismo, estos indicadores proporcionan un marco útil que permite identificar los distintos canales a través de los cuales la política tributaria podría influir sobre el comportamiento de las inversiones.

Sin embargo, también conviene indicar que este tipo de indicadores no ofrecen una estimación concluyente del impacto de las políticas tributarias sobre los flujos reales de inversión o sobre el acervo de capital, ya que algunos de los supuestos clave que subyacen en el modelo resultan indefendibles en muchos casos, dificultando, por tanto, la realización de comparaciones entre países. Además, la estimación de los indicadores prospectivos arrastra consigo importantes problemas relacionados con los datos utilizados, de modo que incluso si se mantienen los supuestos subyacentes, los indicadores resultantes pueden situarse fuera del rango esperado. Por otra parte, dado el marco de equilibrio parcial estático en el que se derivan este tipo de indicadores, el análisis prospectivo, por sí mismo, es incapaz de evaluar las respuestas de la inversión y del acervo de capital a las modificaciones tributarias y, por tanto, aquellos aspectos relacionados con las posibilidades de sustitución de factores, las cuestiones temporales, los efectos distributivos, las respuestas a la planificación fiscal, etc., deberían abordarse mediante la utilización de marcos alternativos de política tributaria.

Un cuidadoso examen de la amplia gama de problemas conceptuales y de los datos utilizados, que serán analizados a continuación, siguiendo las indicaciones de la OCDE¹²⁰, sugiere que la utilización de los indicadores prospectivos para la realización de comparaciones entre los países debería ser realizada con cautela y nunca como una guía precisa para el desarrollo de la política tributaria.

En el apartado siguiente, se pasa revista a los supuestos clave que subyacen al análisis convencional de los indicadores prospectivos, y se plantea la cuestión sobre si estos supuestos pueden ser asumidos en todos los casos. En la medida en que esto no ocurra, conviene ser prudente a la hora de utilizar este tipo de indicadores como base de comparación de la influencia de la política tributaria sobre los incentivos a la inversión entre sectores y países. Posteriormente, se analizan una serie de problemas referentes a los datos utilizados en los modelos de estimación, que advierten aún más en contra de la utilización de estos indicadores para los objetivos de análisis de la política tributaria.

3.4.1. La Robustez de los Supuestos Subyacentes

A continuación se analizan una serie de supuestos que subyacen al análisis de este tipo de indicadores.

La competencia perfecta y ausencia de la renta económica

¹²⁰ Ver 71

La mayoría de los modelos utilizados para la estimación de los indicadores prospectivos parten del supuesto de que la empresa hipotética opera en mercados perfectamente competitivos y, por tanto, dicha empresa toma los precios de producción como dados. Aunque este supuesto pueda resultar válido en determinados sectores económicos y en algunos países, no resulta sostenible en la mayoría de los casos, pues la mayor parte de las veces las empresas disfrutan de un cierto grado de poder de monopolio.

En el caso de inversiones marginales, el modelo asume que las empresas invierten en capital hasta el punto en el que el beneficio marginal después de impuestos de la última unidad de capital instalado es igual al coste marginal después de impuestos. Este resultado está basado en el supuesto de que las empresas llevan a cabo sus planes de inversión con el objetivo de maximizar el valor de la empresa para el accionista y que el capital es infinitamente divisible. No obstante, en muchos casos, los planes de inversión de la firma, normalmente, no son llevados a cabo en base al paradigma de la maximización del valor, puesto que también pueden darse otros objetivos.

Asimismo, dado que la empresa puede llegar a obtener rentas económicas importantes (como consecuencia de la existencia de barreras de entrada a la industria u otro tipo de factores), puede que los planes de inversión de la misma no sean ejecutados hasta el punto en el que se produce la igualdad, en el margen, entre los beneficios netos del proyecto y los costes netos, sobre todo, teniendo en cuenta que, normalmente, los proyectos de inversión tienden a ser complejos y, por tanto, no son infinitamente divisibles.

Disminución de la Productividad Marginal del Capital

Aunque ya se ha indicado antes, la teoría neoclásica de la inversión que sirve de base al análisis prospectivo supone que el producto marginal del capital, es decir, el monto adicional de producción generado a partir de una unidad adicional de capital instalado, disminuye a medida que se incrementa el tamaño del acervo global del capital. Esto produce un resultado de equilibrio, en el que las empresas invierten sólo hasta el punto en que el valor después de impuestos de la producción adicional generada por la inversión marginal resulta igual a su coste marginal después de impuestos. El supuesto de los rendimientos marginales decrecientes es utilizado en la mayor parte de los modelos EMTR que analizan las inversiones en capital físico real, la I+D y el capital humano. Sin embargo, este supuesto resulta insostenible en determinados sectores, países, así como a lo largo del tiempo.

Estructura financiera y condiciones de arbitraje del mercado

Una de los aspectos más controvertidos del análisis prospectivo estriba en la elección de los supuestos utilizados para la determinación del coste de los fondos de la empresa representativa. Este problema surge como consecuencia de las amplias diferencias existentes en el tratamiento que los sistemas impositivos proporcionan, tanto a las diferentes formas de financiación, como a los diferentes proveedores de dichos fondos (los ahorradores).

Compensación de las pérdidas

El análisis prospectivo asume, de forma implícita, que los IRPJ tratan los beneficios y las pérdidas de las empresas de forma simétrica, es decir proporcionan una perfecta compensación de estas últimas. Para que se produzca dicha simetría, los gobiernos deberían proporcionar a los contribuyentes un reembolso total de las cuotas tributarias negativas (o de forma equivalente, garantizar el traslado hacia adelante de las pérdidas y de los créditos fiscales no utilizados con los correspondientes intereses). En la práctica, esto no ocurre, pues los sistemas tributarios se limitan a proporcionar sólo una compensación parcial de dichas pérdidas. Mientras que la mayor parte de los impuestos de sociedades incluyen normas que permiten trasladar dichas pérdidas en el tiempo (hacia atrás o hacia adelante), estas normas suelen establecer unos límites temporales y, en cualquier caso, este traslado de las pérdidas hacia adelante no incluye el devengo de intereses. Además, el tipo del impuesto sobre sociedades aplicable a dichas pérdidas (hacia atrás o hacia adelante), puede que difiera del tipo vigente del impuesto.

En principio, los valores de los parámetros de las deducciones del coste del capital (amortizaciones) y de los créditos fiscales utilizados para determinar el coste neto del capital físico, deberían ajustarse para tener en cuenta los casos en los que se presentan pérdidas fiscales, de forma que reflejen el valor actual descontado (esperado) de la desgravación fiscal que representan. Del mismo modo, las deducciones por intereses deberían ser descontadas a la hora de calcular el coste financiero de las deudas. Por el lado de los ingresos, el tipo del IRPJ aplicable a los ingresos debería ser descontado en caso de traslado de pérdidas hacia adelante. Este tipo de ajustes funcionan en direcciones opuestas y, por tanto, a priori, no es del todo seguro si la compensación imperfecta de las pérdidas produce incrementos o disminuciones en los tipos impositivos efectivos.

No tener en cuenta la compensación imperfecta de las pérdidas significa que los indicadores estimados estarán sesgados (positiva o negativamente), y su grado de variación entre países y en el tiempo será amplio. Las posiciones de pérdidas se verán influidas por una serie de factores, incluyendo el porcentaje de nuevas empresas frente a las empresas existentes, las diferencias en el grado de sincronización de los ciclos económicos, la exposición a las crisis económicas y las diferencias en la disponibilidad actual y pasada de los incentivos fiscales a la inversión (que, en muchos países, explican en gran parte las pérdidas fiscales). Otra fuente de sesgo deriva del hecho de que los países difieren en cuanto a las normas que rigen las transferencias de pérdidas dentro de los grupos de sociedades. La limitada cantidad de información sobre tales factores sugiere que el efecto neto de estas distorsiones podría ser significativo.

Tratamiento del riesgo (la incertidumbre)

En estrecha relación con la cuestión de la compensación de pérdidas se encuentra el tratamiento de los riesgos. El análisis prospectivo, normalmente, utiliza expectativas estáticas y asume la existencia de certeza absoluta. Esto supone que las empresas esperan que los valores futuros de todos los parámetros utilizados en las expresiones de los indicadores prospectivos, incluyendo los tipos impositivos, se mantengan

constantes en el futuro y esto dista bastante de la realidad, como lo demuestran los frecuentes cambios en las normas tributarias y el alto grado de incertidumbre respecto a variables macro como los tipos de interés o la tasa de inflación futura. Esto sugiere que la empresas, a la hora de evaluar los incentivos a la inversión, deberían considerar un rango de valores posibles de estos parámetros, en lugar de asignar un único valor fijo para ellos. Este es particularmente importante en el caso de proyectos de inversión a largo plazo en los que los compromisos de capital efectuados no son fácilmente reversibles.

Irreversibilidad de Capital

Además de ignorar las complicaciones introducidas por la incertidumbre futura, la mayor parte de los análisis prospectivos asumen, implícitamente, que las inversiones de capital son reversibles en su totalidad y sin coste alguno. Esta caracterización resulta claramente inadecuada para la mayoría de los tipos de capital, ya que, a menudo, la caracterización del capital utilizado dependerá del tipo de industria o sector económico, y donde esto no ocurre, el coste de trasladarlo de una determinada instalación a otra, puede que sea significativo. Si la conversión del capital para usos alternativos es extremadamente costosa, aunque no imposible, entonces se afirma que la inversión de capital es irreversible.

3.4.2. Limitaciones de los datos

En el apartado anterior se han analizado algunos problemas conceptuales asociados con el análisis prospectivo. Ahora, se analizan las limitaciones del análisis prospectivo derivadas de problemas con los datos. Quizás, el problema más importante relativo a los datos surge del hecho de que, debido a la naturaleza prospectiva de las decisiones de inversión, muchas de las variables requeridas no resultan observables.

Parámetros tributarios a nivel de la sociedad

Por lo general, las expresiones de los indicadores prospectivos de la inversión de capital, incluyen, entre otros, un tipo del impuesto de sociedades y un término que mide el valor actual de las amortizaciones fiscales aplicadas sobre una unidad marginal de inversión. Como se ha visto, en el modelo se utilizan los tipos vigentes del IRPJ y de las deducciones por depreciación, a pesar de que las expectativas sobre los valores futuros de estos tipos puede que no sean estáticas. El problema al que se enfrenta el encargado de desarrollar el modelo, es que los valores de los parámetros que entran en las ecuaciones deberían ser los esperados por los tomadores de decisiones de inversión ya que los procesos de formación de expectativas en el caso de la inversión suelen ser bastante complejos.

Otro de los aspectos que fue oportunamente señalado en el Seminario de Santo Domingo, es cómo dar cuenta de las oportunidades de planificación fiscal, en el marco de este tipo de modelos. Cuando existen incentivos para que los contribuyentes puedan llevar a cabo traslados de los beneficios empresariales offshore, bien sea a través de los mecanismos de precios de transferencia o mediante la creación de determinadas estructuras financieras por motivos exclusivamente tributarios, la utilización, a modo de ejemplo, del tipo impositivo nominal efectivo en las ecuaciones

del modelo, tenderá a exagerar la realidad del gravamen efectivamente soportado por las rentas de inversión¹²¹.

Por tanto, a efectos de modelización, la pregunta que surge es: ¿en qué medida debe reducirse el tipo impositivo del IRPJ por debajo de su valor legal, para dar cuenta, de una forma precisa, sobre este efecto? La respuesta, sin duda, podrá variar entre los países y a lo largo del tiempo, ya que el porcentaje de empresas nacionales con operaciones globales tiende a aumentar, y de cómo evolucionan los mecanismos de planificación fiscal.

Por otro lado, las oportunidades de planificación fiscal de las empresas también dependerán de la fortaleza de las normas tributarias destinadas a proteger las bases imponibles nacionales (precios de transferencia o normas de subcapitalización) utilizadas por los países para luchar contra la elusión y evasión fiscal.

Depreciación económica

Uno de los parámetros más importantes que es utilizado en las expresiones de los indicadores prospectivos para el capital amortizable es la tasa de depreciación económica (cierta). Esta tasa, por lo general, no resulta observable y, por tanto, debe ser deducida. Normalmente, no suelen existir mercados de segunda mano para muchos tipos de bienes de capital, e incluso cuando existen, la información sobre los precios a los que se transmiten estos bienes no suele estar disponibles para los encargados de llevar a cabo la modelización. El enfoque normalmente utilizado consiste en utilizar la información sobre la vida de útil de los activos y establecer determinadas hipótesis arbitrarias sobre el perfil de la amortización de los mismos.

Un problema clave en la medición de la depreciación económica, y que, a menudo, se pasa por alto, es que el término debe tener en cuenta no sólo desgaste físico, sino también los cambios en los precios relativos esperados. Los cambios en los precios relativos esperados pueden producirse como resultado de un amplio número de consideraciones. Por ejemplo, la inminente aparición de una nueva tecnología de capital, hará que el capital actualmente instalado pueda quedar obsoleto, reduciéndose el valor de este último. Del mismo modo, el simple anuncio de la introducción de un nuevo crédito fiscal a la inversión, destinado a los gastos de capital realizados después de una determinada fecha, podría deprimir el valor del stock de capital instalado hasta el momento. Todos estos factores, sin duda, podrían llegar a influir en las decisiones de inversión, sin embargo, al no disponerse de información sobre estos factores, tampoco es tenida en cuenta en la modelización de los indicadores.

Las tasas de retorno requeridas

Generalmente, la modelización requiere elegir una tasa de interés representativa, y de algún tipo de medida del coste del capital.

¹²¹ Este es, sin duda, un aspecto importante a tener en cuenta a la hora de valorar la cuantía de los indicadores de la carga tributaria efectiva obtenidos a partir del modelo.

A la hora de estimar el coste de la financiación mediante endeudamiento, la elección de una tasa de interés apropiada es generalmente arbitraria. Los tipos de interés varían de acuerdo con el plazo de vencimiento de la deuda y de la evaluación de los riesgos del mercado que, generalmente, será función de la situación financiera de la empresa y del valor de su patrimonio. En principio, se deberían utilizar tipos de interés medios ponderados, pero, por lo general, apenas existe información disponible para guiar la decisión sobre qué tipos de interés incluir, así como sobre las ponderaciones a utilizar.

Para estimar las tasas de retorno esperadas del capital pueden utilizarse los valores recíprocos del ratio precio-ganancia¹²² ajustado, utilizado normalmente en los índices bursátiles. Sin embargo, este enfoque está sujeto a la crítica por el hecho de que se trata de un enfoque esencialmente retrospectivo, que refleja la evolución de los resultados en el pasado, en lugar del rendimiento futuro esperado, por lo que su utilización puede proporcionar indicadores poco fiables sobre las tasas de retorno esperadas.

Tasa de inflación

Otro término clave en las ecuaciones es la tasa de inflación esperada, que se resta del coste nominal de los fondos para obtener una estimación de su coste real. Al igual que sucede con los otros parámetros, lo que resulta relevante es el valor esperado de esta tasa y, no necesariamente su valor actual. Normalmente, el análisis prospectivo procede asumiendo una tasa de inflación esperada concreta, lo que implica que los resultados de los indicadores obtenidos diferirán, de forma considerable, dependiendo de la tasa de inflación esperada elegida, como ha quedado demostrado, de forma fehaciente, a partir del análisis de sensibilidad realizado, en el caso de los indicadores del coste de capital y del EATR para los países de América Latina.

¹²² Price-earnings ratio, en la terminología inglesa.

BIBLIOGRAFÍA

Arrow, K.J. and R.C. Lind (1970), "Uncertainty and the evaluation of public investment decisions", *American Economic Review*, 66, pp. 364-378.

Batina, Raymond G. and Toshihiro Ihuri (2000), *Consumption Tax Policy and the Taxation of Capital Income*, Oxford University Press.

Bernheim, B.D. (2002), "Taxation and saving", in A.J. Auerbach and M. Feldstein (eds.), *Handbook of Public Economics* 3, Chapter 18, North Holland.

Bucovetsky, S., 1991, "Asymmetric Tax Competition," *Journal of Urban Economics* Vol. 30, pp. 167– 181.

Conclusions and Recommendations of the Committee of Independent Experts on Company Taxation" – Ruding Report. ECSC-EEC-EAEC, Brussels-Luxembourg, 1992

De Mooij, Ruud A. (2005), "Will corporate income taxation survive?", *De Economist*, 155, pp. 277-301.

Devereux, M. and Griffith, Rachel. 1998 "The Taxation of Discrete Investment Choices". IFS Working Papers W98/16. IFS

Devereux, M. and Griffith, Rachel, 2003 "Evaluating Tax Policy for Location Decisions", *International Tax and Public Finance*, Springer, vol 10(2), pages 107-26, March.

French, Kenneth R. and James M. Poterba (1991), "Investor diversification and international equity markets", NBER Working Paper, No. 3609.

Gordon, Roger H. and A. Lans Bovenberg (1996), "Why is capital so immobile internationally? Possible explanations and implications for capital income taxation", *The American Economic Review*, Vol. 86, No. 5, pp. 1057-1075.

Grubert, H. 2003. "The Tax Burden on Cross-Border Investment: Company Strategies and Country Responses." Documento de trabajo del CESifo Nro. 964. Munich: Center for Economic Studies and Ifo Institute for Economic Research (CESifo). Disponible en <http://ssrn.com/abstract=417348>.

Hubbard, R. Glenn and Kenneth L. Judd (1986), "Liquidity constraints, fiscal policy and consumption", *Brookings Paper on Economic Activity*, Vol. 1, pp. 1-51.

Huizinga, Harry and Gaëtan Nicodème (2006), "Foreign ownership and corporate taxation: an empirical investigation", *The European Economic Review*, Vol. 50, No. 5, pp. 1223-1244.

IFS Capital Taxes Group (1991).

Informe de la Comisión Meade (1978), "Estructura y Reforma de la Imposición Directa". Traducido al español por el Instituto de Estudios Fiscales, Madrid 1980.

Jacobs, Bas and A. Lans Bovenberg (2004), "Human capital and optimal positive taxation of capital income", *Tinbergen Institute Discussion Paper*, 2005, 035/3.

Jerez Barroso, L, "Base imponible y neutralidad del Impuesto sobre Sociedades: alternativas y experiencias". *Hacienda Pública Española/Revista de Economía Pública*, 197-(2/2011): 113-146). 2011, IEF.

- King, M.A. and D. Fullerton 1984, *The Taxation of Income from Capital*, University of Chicago Press.
- Klemm, Alexander, "Allowances for Corporate Equity in Practice". IMF Working Paper. FAD. November 2006.
- Manual de Buenas Prácticas en la Medición de Los Gastos Tributarios (CIAT-2010).
- Manuelito, Sandra y Jiménez, Luis Felipe (2013), "La Inversión y el Ahorro en América Latina: nuevos rasgos estilizados, requerimientos para el crecimiento y elementos de una estrategia para fortalecer su financiamiento", serie Macroeconomía del Desarrollo, Nº 129 (LC/L. 3603), Santiago de Chile, CEPAL.
- Mendoza, *e.g.*, A. Razin, and L.L. Tesar 1994, "Effective tax rates in macroeconomics. Cross-country estimates of tax rates on factor incomes and consumption", *Journal of Monetary Economics*, 34, 297-323.
- Mintz, Jack (1995), "The corporation tax: a survey", *Fiscal Studies*, Vol. 16, No. 4, pp. 23-68.
- Mintz, Jack (1995), "The corporation tax: a survey", *Fiscal Studies*, Vol. 16, No. 4, pp. 23-68.
- OECD (1991) "Taxing Profits in a Global Economy". Domestic and International Issues
- OECD (2001), "Corporate tax incentives for foreign direct investment", *OECD Tax Policy Studies*, No. 4.
- OECD (2006), "Fundamental reform of personal income tax", *OECD Tax Policy Studies*, No. 13.
- OECD Tax Policy Studies 16. Fundamental reform of the Corporate Income Tax
- OECD Taxing Profits in a Global Economy: Domestic and International Issues". Dec 1991
- Peragón Lorenzo, Luis A., "Estudio Exploratorio sobre el Impacto de los Convenios para evitar la Doble Imposición para atraer la Inversión Extranjera Directa: El caso de América Latina", CIAT-GIZ-ITC - 2013.
- Recaudar no basta. Los Impuestos como Instrumento de Desarrollo. Editores: Ana Corbacho, Vicente Fretes Cibils y Eduardo Lora. Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Washington, USA 2013.
- S.M. Ali Abbas and Alexander Klemm, with Sukhmani Bedi and Junhyung Park. A partial race to the Bottom: Corporate Tax Development in Emerging and Developing Economies. IMF Working Paper – FAD January 2012
- Sørensen, Peter Birch (2006), "Can capital income taxes survive? And should they?", *EPRU Working Paper Series*, University of Copenhagen, No. 06.
- Sørensen, Peter Birch (2006), "Can capital income taxes survive? And should they?", *EPRU Working Paper Series*, University of Copenhagen, No. 06.
- Taxation Trends in the European Union, varios años Eurostat y DG TAXUD
- The State of Tax Administration in Latin America: 2006-2010". Washington, D.C: BID, CIAT y CAPTAC-DR/FMI. 2012.
- Zodrow, George R. (2005), "Should capital income be subject to consumption-based taxation?", Working Paper.

Zodrow, George R. (2006), "Capital mobility and source-based taxation of capital income in small open economies", *International Tax and Public Finance*, 13, pp. 269-294.

4. Anexos

4.1. Anexo 1: Desglose de la Recaudación de los Impuestos que gravan la Actividad Económica de las Empresas en América Latina

Tabla 21: América Latina: Desglose de la Recaudación de los Impuestos que gravan la Actividad Económica de la Empresas

	Impuesto sobre la Renta de las Empresas Estricto	Conceptos adicionales
Argentina	Impuesto a las Ganancias sobre Corporaciones y Otras Empresas ¹²³	Impuesto a los Activos Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta Impuesto a las Ganancias sobre los beneficiarios del exterior Monotributo Impositivo
Bolivia	Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas ¹²⁴	Impuesto a la Renta Presunta de las Empresas (IRPE) Impuesto Específico de Regularización Impositiva (IERI) Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (IUE) Remesas IDH Impuesto a las Utilidades Mineras Régimen Tributario Simplificado (RTS) Sistema Tributario Integrado (STI) Régimen Agropecuario Unificado (RAU)
Brasil	Impuesto a la Renta de las Personas Jurídicas (Sobre ganancia real o ganancia presunta) y Contribución Social sobre el Lucro Líquido (CSLL) ^{125 126}	Impuesto a la Renta de No Residentes Otros conceptos del Impuesto a la Renta
Chile	Impuesto de Primera Categoría ^{127 128}	Impuesto Adicional Impuesto 40% empresas públicas Impuesto Actividad Minera Otros conceptos del Impuesto a la Renta
Colombia	Impuesto sobre la Renta y Complementarios aplicable a las Personas Jurídicas ¹²⁹	Otros conceptos del Impuesto a la Renta
Costa Rica	Impuesto sobre las Utilidades en Personas Jurídicas o Personas Físicas	Retenciones por Rentas de Remesas del Exterior Retenciones por Rentas del Mercado Financiero, Otras retenciones en la fuente Otros conceptos del Impuesto a la Renta

¹²³ Incluye lo recaudado por empresas de hidrocarburos (YPF) o minería.

¹²⁴ Incluye lo recaudado por empresas de hidrocarburos (YPFB) o minería.

¹²⁵ Incluye lo recaudado por empresas de hidrocarburos (PETROBRAS) o minería.

¹²⁶ Incluye lo recaudado por SIMPLES NACIONAL.

¹²⁷ Incluye lo recaudado por empresas de minería (CODELCO).

¹²⁸ Incluye lo recaudado por varios regímenes simplificados de Impuesto a la Renta

¹²⁹ Incluye lo recaudado por empresas de hidrocarburos (ECOPETROL) o minería.

Ecuador	Impuesto a la Renta de Sociedades ¹³⁰	Impuesto a los Ingresos Extraordinarios Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE)
El Salvador	Impuesto sobre la Renta de Personas Jurídicas y Personas Naturales no Asalariadas	Retenciones en la fuente
Guatemala	Impuesto sobre la Renta sobre Actividades Lucrativas (Regímenes general y optativo)	Impuesto de Solidaridad Extraordinaria y Temporal de Apoyo a los Acuerdos de Paz (IETAAP) Impuesto de Solidaridad, Extraordinaria y Temporal (ISET) Impuesto de Solidaridad Impuesto a la Renta de No Domiciliados Impuesto a las Empresas Mercantiles y Agropecuarias (IEMA), Impuesto Prod. Financieros aplicable a empresas Otros conceptos del Impuesto a la Renta
Honduras	Impuesto sobre la Renta para Personas Jurídicas y Aportación Solidaria	Impuesto a los Activos Netos
Méjico	Impuesto sobre la Renta de las Personas Morales	Impuesto al Activo (IMPAC) Impuesto a la Renta de No Residentes Impuesto a los rendimientos petroleros (PEMEX) Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU) Otros conceptos del Impuesto a la Renta
Nicaragua	Impuesto sobre la Renta de Personas Jurídicas	
Panamá	Impuesto sobre la Renta de Personas Jurídicas	Otros conceptos del Impuesto a la Renta
Paraguay	Impuesto a la Renta de Actividades Comerciales, Industriales y de Servicios (IRACIS)	Tributo Único Impuesto a la Renta del Pequeño Contribuyente IMAGRO Tributo Único Maquila
Perú	Impuesto a la Renta de Tercera Categoría ¹³¹	Impuesto Temporal a los Activos Netos (ITAN) Retenciones a No Domiciliados Impuesto Especial a la Minería Régimen Especial Impuesto a la Renta (RER) Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS) Impuestos a los Juegos de Casinos y Máquinas Tragamonedas Otros conceptos del Impuesto a la Renta
Rep. Dominicana	Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas	Impuesto sobre los activos de 1% Otros conceptos del Impuesto a la Renta
Uruguay	Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas (IRAE)	Impuesto a las Rentas de los No Residentes (IRNR)

¹³⁰ Incluye lo recaudado por empresas de hidrocarburos (PETROECUADOR)

¹³¹ Incluye lo recaudado por empresas de hidrocarburos o minería.

	Impuesto a la Renta de Industria y Comercio (IRIC)	<p>Impuesto Pequeñas Empresas</p> <p>Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios (IMEBA)</p> <p>Impuesto a las Actividades Agropecuarias (IMAGRO)</p> <p>Impuesto Ingresos Compañías de Seguros</p> <p>Impuesto Comisiones</p> <p>Impuesto Ingresos de Organizaciones Sorteos</p>
Venezuela	Impuesto a la Renta de Personas Jurídicas	<p>Impuesto sobre los Activos Empresariales</p> <p>Impuestos a Empresas de Hidrocarburos (60%) y Minería (50%)</p>

4.2. Anexo 2: Análisis de la Normativa del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas en los Países de América Latina

En este apartado, se incluye una descripción de aquellos aspectos de las normativas tributarias nacionales relativas a los impuestos que gravan la actividad de las empresas, para los 18 países incluidos en este Estudio. Se trata de un resumen sintético de determinados aspectos normativos, así como de los parámetros vigentes durante el año 2013, que van a ser utilizados en las estimaciones de los tipos impositivos prospectivos.

Fundamentalmente, se trata de determinadas normas relacionadas con el tratamiento de los inventarios y la depreciación de los activos empresariales, así como los tipos impositivos del impuesto necesarios para la estimación los anteriores indicadores.

4.2.1. Argentina¹³²

4.2.1.1. Introducción

Las empresas están sujetas al Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas y/o al Impuesto sobre la Ganancia Mínima Presunta. Las empresas también están sujetas a impuestos sobre las cuentas corrientes e impuestos locales sobre el volumen de negocios¹³³, que gravan el distrito federal (Ciudad de Buenos Aires) y las provincias sobre los ingresos brutos.

Las rentas obtenidas por las empresas se gravan por el impuesto, a nivel de la sociedad. El impuesto de compensación se aplica a los dividendos, distribuciones de beneficios o remesas pagadas a residentes y no residentes, cuando los beneficios empresariales (es decir, los beneficios determinados en base a los estados financieros), en efectivo o en especie (excepto el stock elegible) superan los beneficios imponibles. El impuesto es definitivo y se aplica un tipo del 35%.

Los residentes son gravados por la renta mundial y todas las rentas se encuentran sujetas al mismo tipo. Las rentas derivadas por las sociedades constituyen las denominadas rentas de tercera categoría, según la normativa tributaria nacional.

En el cómputo de la base imponible, la utilidad neta, se calcula deduciendo de los ingresos por ventas y otros ingresos (renta bruta), los ingresos exentos, el coste de los bienes vendidos y los gastos de la sociedad.

Las empresas aplican el "principio del balance" para determinar su base imponible, es decir, todo aumento o disminución en el patrimonio de la empresa, en base al método de devengo, procedente de sus estados financieros anuales, constituye, en principio, los ingresos o pérdidas sujetas al impuesto. Los beneficios reportados en los estados financieros son, posteriormente, objeto de ajustes para reflejar las diferencias entre los criterios contables utilizados en la preparación de los estados y la normativa tributaria. Las ganancias de capital son gravadas como ingresos ordinarios.

¹³² Información disponible a 1 de septiembre de 2013

¹³³ Se trata del Impuesto sobre los Ingresos Brutos Provinciales. En el ámbito de la industria y en la provincia de Buenos Aires, los tipos impositivos oscilan entre el 1,75 y el 4%, siendo su cuota deducible del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas.

4.2.1.2. Las Amortizaciones

Como regla general, se permite la depreciación ocasionada por el desgaste normal de los activos utilizados en la empresa para producir la renta, en base a porcentaje anual fijo. Esta depreciación se aplica en relación a los edificios y otras construcciones y a todos aquellos activos fijos de la empresa que tienen una vida útil superior a 1 año.

Las amortizaciones se calculan en base al método lineal, dividiendo el coste de los activos sujetos a depreciación por el número de años de vida útil estimada, aunque también se pueden utilizar otros métodos, si se justifican por razones técnicas. La amortización de bienes intangibles se calcula siguiendo las mismas reglas, salvo en el caso de las marcas y el fondo de comercio, cuya amortización no está permitida.

No se requiere que exista conformidad entre depreciación contable y a efectos tributarios.

4.2.1.3. La Valoración de los inventarios

La normativa interna proporciona diversas reglas para su valoración, incluyendo reglas específicas para fabricantes, granjas, empresas de construcción, minas y la explotación de los bosques. En general, se basan en el coste de mercado al final del año. Por tanto, el método LIFO no puede ser utilizado a efectos tributarios.

Bajo el supuesto de que la empresa dispone de un sistema de contabilidad, el cual proporciona el coste de fabricación de cada artículo, los productos se valoran al precio de la última venta realizada durante los 2 meses anteriores a la finalización del ejercicio fiscal, con la reducción de los gastos de ventas y el margen de beneficio neto incluidos en el precio. Los productos no terminados se valoran mediante la aplicación del porcentaje de realización al final del ejercicio fiscal por el importe establecido en virtud de las reglas anteriores. Las mercancías para su venta y las materias primas se valoran al precio de la última compra efectuada durante los 2 meses anteriores al cierre del año fiscal.

Como medida de seguridad contra la sobrevaloración (y para evitar gravar el gravamen de beneficios ficticios), el inventario puede ser valorado a precio de mercado, si el contribuyente puede justificar que el precio de mercado de un determinado bien, al final del período impositivo, es inferior al valor establecido en las reglas anteriores. En tales casos, es necesario informar del método utilizado para determinar el valor a las autoridades fiscales (Administración Federal de Ingresos Públicos, AFIP) al presentar la declaración de impuestos.

A continuación, se incluyen los parámetros relativos a las amortizaciones e inventarios para el año 2013.

Tabla 22: Argentina – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013

Argentina										
Año	Edificios Industriales			Maquinaria			Intangibles			Inventario Valoración
	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	
2013	Lineal	2	50	Lineal	10	10	Lineal	10	10	medio

4.2.1.4. Los Tipos impositivos del IRPJ

El tipo general del impuesto en el año 2013 es el 35% (ver [Tabla 23](#) siguiente para años anteriores). No existen impuestos adicionales o recargos que graven la renta de las empresas.

A continuación, se adjunta la tabla de tipos impositivos para los años 2000 a 2013.

Tabla 23: Argentina - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %

Argentina				
Año	Tipo nominal IS (%)	Recargos	Tipo Local	Tipo nominal efectivo (%)
2000	35	0	0	35
2001	35	0	0	35
2002	35	0	0	35
2003	35	0	0	35
2004	35	0	0	35
2005	35	0	0	35
2006	35	0	0	35
2007	35	0	0	35
2008	35	0	0	35
2009	35	0	0	35
2010	35	0	0	35
2011	35	0	0	35
2012	35	0	0	35
2013	35	0	0	35

4.2.2. Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva de la Empresas en Argentina

Tabla 24: Argentina: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013

- Caso de Inversiones Internas
- Sólo Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas

Argentina						
Coste del Capital EMTR EATR	Edificios Industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventario	Valor Promedio
Utilidades Retenidas	8,2%	8,6%	8,3%	8,7%	8,2%	8,4%
	38,8%	42,2%	39,7%	42,8%	39,2%	40,5%
	36,6%	38,1%	37,0%	38,4%	36,7%	37,4%
Nuevas Acciones	8,2%	8,6%	8,3%	8,7%	8,2%	8,4%
	38,8%	42,2%	39,7%	42,8%	39,2%	40,5%
	36,6%	38,1%	37,0%	38,4%	36,7%	37,4%
Endeudamiento	4,4%	4,9%	4,5%	5,0%	4,5%	4,7%
	-13,0%	-2,1%	-9,9%	0,0%	-11,8%	-7,4%
	24,0%	26,2%	25,0%	26,3%	24,6%	25,2%
Valor promedio	6,9%	7,4%	7,0%	7,5%	7,0%	7,2%
	21,5%	27,4%	23,2%	28,6%	22,2%	24,6%
	32,4%	34,1%	33,0%	34,4%	32,7%	33,3%

4.2.3. Bolivia¹³⁴

4.2.3.1. Introducción

Las empresas están sujetas al Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas (IUE). El sistema del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas está basado en el principio de territorialidad, por lo que el impuesto sólo grava las rentas empresariales generadas por las empresas que operan en Bolivia, independientemente de la nacionalidad, domicilio o residencia de aquellos que llevan a cabo las operaciones. Los dividendos recibidos por los residentes no están sujetos al impuesto. Sin embargo, los dividendos distribuidos a los no residentes están sujetos a retención.

El Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas grava a todas las entidades jurídicas en Bolivia. El análisis se restringe a las empresas residentes (anónimas y limitadas), así como a las entidades no residentes de naturaleza similar y dichas entidades son denominadas como empresas.

La base imponible del impuesto surge de los estados financieros preparados de acuerdo con las normas bolivianas de contabilidad, generalmente aceptadas, previa realización de los correspondientes ajustes de acuerdo con los requisitos establecidos en la Ley y los Reglamentos de los tributos bolivianos.

Además, aquellas instituciones financieras (con excepción de los bancos de desarrollo) que obtengan una rentabilidad bursátil superior al 13%, deberán pagar un impuesto sobre la renta adicional del 12,5%. Este impuesto sobre la renta adicional no puede ser considerado como un gasto deducible a efectos del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas.

Asimismo, se aplica un tipo del 25% a determinadas actividades de extracción de recursos naturales no renovables (minería y petróleo / gas). Este impuesto adicional se calcula en base a las mismas normas del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas, con la excepción de la aplicación de determinadas deducciones adicionales.

Por encima del impuesto general del 25% y del recargo adicional del 25% sobre las actividades extractivas, todas las empresas mineras se encuentran, asimismo, sujetas a un impuesto adicional aplicable a los beneficios netos gravables, con unos tipos que varían dependiendo si la empresa realiza algún tipo de actividad que incrementa el valor añadido de las materias primas extraídas. Por último, las empresas mineras también se encuentran sujetas a las denominadas regalías mineras, con unos tipos que oscilan entre el 1% y 7% (dependiendo del tipo de mineral), aplicables sobre los precios de venta.

4.2.3.2. Las Amortizaciones

La depreciación ocasionada por el desgaste normal de los activos utilizados por las empresas se calcula en base a un porcentaje máximo anual. Por regla general, la

¹³⁴ Información disponible a 1 de junio de 2013

depreciación se calcula bajo el método lineal¹³⁵, tomando en consideración la vida útil de los activos incluida en la normativa tributaria.

A instancia del contribuyente, las autoridades fiscales pueden aceptar un método de depreciación distinto del método lineal, teniendo en cuenta la vida útil de los activos y el tipo de empresa.

Los gastos de puesta en marcha pueden ser depreciados a elección del contribuyente, ya sea en su totalidad, a través de una inmediata deducción en el primer año fiscal, o en base a una tasa anual máxima del 25%, en un período de 4 años posterior a la puesta en marcha del negocio. Sin embargo, para que estos gastos de puesta en marcha sean deducibles no podrán superar el 10% del capital desembolsado de la compañía.

Las empresas de minería, electricidad y telecomunicaciones están sujetas a diferentes tipos de depreciación, de acuerdo con la normativa específica que les resulta aplicable.

4.2.3.3. La Valoración de los inventarios

Los contribuyentes pueden valorar su inventario mediante la aplicación de los métodos reconocidos por la normativa fiscal. El contribuyente no puede, sin embargo, cambiar el método adoptado sin la autorización expresa de las autoridades fiscales, que también determina el período de aplicación.

El inventario puede ser valorado mediante la aplicación de: (i) el coste de reposición, o (ii) el valor de mercado. Bajo el método de coste de reposición, el inventario se valora al coste de adquisición o de producción de la mercancía correspondiente en que se incurriría al cierre del período contable. Los criterios para determinar el coste de reposición pueden variar dependiendo de cada caso particular (por ejemplo, productos terminados, productos semiacabados y bienes importados). En base al método del valor de mercado, el inventario se valora al precio neto que se obtenga de la venta de las mercancías en condiciones de mercado, después de deducir todos los gastos relacionados con las ventas.

A continuación se incluye la tabla de amortizaciones e inventarios para el año 2013.

Tabla 25: Bolivia – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013

Bolivia										
Año	Edificios Industriales			Maquinaria			Intangibles			Inventario Valoración
	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	
2013	Lineal	2,5	40	Lineal	12,5	8	Lineal	20	5	medio

4.2.3.4. Los Tipos impositivos del IRPJ

El tipo impositivo nominal es del 25%. No se aplican tipos especiales a las ganancias de capital. Por regla general, no se aplica ningún tipo de recargo sobre la renta de las

¹³⁵ El art. 27 del Reglamento al Impuesto a las Utilidades (Decreto Supremo N° 24051) admite la amortización de activos intangibles que tengan un costo cierto en 5 años, aunque el IBFD indica un plazo de 20 años. Se opta por la norma legal.

empresas, excepto en el caso de la empresas mineras y las petrolíferas (no aplicables aquí).

El Impuesto sobre los Ingresos brutos (también conocido como Impuesto a las Transacciones) grava los ingresos brutos derivados de la realización de cualquier actividad económica o comercial (incluyendo actividades no rentables) a un tipo del 3%, sobre una base mensual.

Las empresas pagan bien el Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas o el Impuesto a las Transacciones, lo que sea mayor. Desde una perspectiva administrativa, el Impuesto de Sociedades se paga al final de cada ejercicio económico y se considera un pago anticipado del Impuesto sobre las Transacciones, mientras que este último se devenga con carácter mensual. Si durante el año, el impuesto mensual acumulado supera la cuantía de los pagos anticipados por el Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas, el contribuyente queda sujeto al Impuesto sobre las Transacciones mensual hasta el final del año fiscal.

No existen impuestos sobre la renta locales en Bolivia. A continuación, se muestra la tabla de tipos (2000-2013).

Tabla 26: Bolivia - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %

Bolivia				
Año	Tipo nominal IS (%)	Recargos	Tipo Local	Tipo nominal efectivo (%)
2000	25	0	0	25
2001	25	0	0	25
2002	25	0	0	25
2003	25	0	0	25
2004	25	0	0	25
2005	25	0	0	25
2006	25	0	0	25
2007	25	0	0	25
2008	25	0	0	25
2009	25	0	0	25
2010	25	0	0	25
2011	25	0	0	25
2012	25	0	0	25
2013	25	0	0	25

4.2.4. Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Bolivia

Tabla 27: Bolivia: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013

- Caso de Inversiones Internas
- Sólo Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas

Bolivia						
Coste del Capital EMTR EATR	Edificios Industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventario	Valor Promedio
Utilidades Retenidas	6,8%	6,9%	6,2%	7,3%	7,0%	6,9%
	26,6%	27,8%	19,8%	31,7%	28,5%	26,9%
	25,5%	26,0%	23,4%	27,5%	26,2%	25,7%
Nuevas Acciones	6,8%	6,9%	6,2%	7,3%	7,0%	6,9%
	26,6%	27,8%	19,8%	31,7%	28,5%	26,9%
	25,5%	26,0%	23,4%	27,5%	26,2%	25,7%
Endeudamiento	4,5%	4,6%	3,9%	5,0%	4,7%	4,5%
	-11,4%	-8,6%	-27,7%	0,0%	-7,0%	-10,9%
	16,4%	17,1%	14,5%	18,6%	17,4%	16,8%
Valor promedio	6,0%	6,2%	5,5%	6,5%	6,2%	6,1%
	13,9%	15,6%	4,0%	21,1%	16,7%	14,3%
	22,5%	23,0%	20,4%	24,5%	23,3%	22,7%

4.2.5. Brasil¹³⁶

4.2.5.1. Introducción

Las empresas están sujetos al Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas (IRPJ) y a la Contribución Social sobre las Ganancias Netas (CSLL, no deducible en el IRPJ), denominados colectivamente como Impuestos sobre Sociedades. Aunque la CSLL es, desde un punto de vista formal, una contribución social, su base imponible y los principios generales de su imposición son casi idénticos a los del IRPJ. En este sentido, todas las rentas sujetas al IRPJ, en general, también están sujetas a la CSLL. Por esta razón, en la práctica, la CSLL debe ser considerada como un tipo del Impuesto de Sociedades.

Por tanto, cualquier renta o ingreso percibido por una empresa están sujetos al IRPJ y al CSLL, y estos impuestos gravan las rentas de las entidades jurídicas residentes o que operan en Brasil. De nuevo, el análisis se restringe a las denominadas empresas. Las empresas residentes en Brasil están sujetas al impuesto sobre la renta mundial. Los impuestos sobre la renta de sociedades, por tanto, se aplican sobre las rentas derivadas de las transacciones económicas y a las prestaciones de servicios. Los ingresos financieros, los ingresos procedentes de las inversiones de cartera y las ganancias derivadas de la enajenación de otros bienes o derechos también se incluyen en la base imponible.

Pese a que la normativa tributaria brasileña reconoce cuatro tipos de estimación de los impuestos sobre la renta de las empresas, a nuestros efectos, haremos uso del régimen del “beneficio real”, aplicable, entre otras, a las empresas cuya renta bruta

¹³⁶ Información disponible hasta septiembre de 2013.

haya excedido de BRL 48 millones, en el año anterior. En base a este régimen, las empresas calculan su cuota impositiva (anual o trimestral), en base a los beneficios netos procedentes de la contabilidad, calculados sobre la base de principios de contabilidad generalmente aceptados, ajustados por las adiciones y exclusiones previstas por la normativa tributaria.

4.2.5.2. Las Amortizaciones

Las empresas residentes sujetas al Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas, en base al régimen del “beneficio real”, pueden aplicar deducciones por la depreciación de los activos y la amortización de los costes relacionados con la adquisición de ciertos derechos cuyo uso está limitado en el tiempo, de acuerdo con la legislación brasileña (por ejemplo, patentes) y los gastos capitalizados desde inicio de sus operaciones.

Los tipos máximos anuales de depreciación, derivados del desgaste normal de los activos utilizados en actividades empresariales, siguen el método lineal. Las amortizaciones se calculan en base a la vida útil del activo, cuando este es nuevo¹³⁷. Hay reglas específicas que rigen la depreciación acelerada de equipos y maquinaria¹³⁸.

4.2.5.3. La Valoración de los Inventarios

A efectos fiscales, las mercancías y las materias primas se valoran al menor de los costes de adquisición o del valor de mercado. Los trabajos en curso se valoran al coste de producción. Las valoraciones al coste real puede aplicarse si el contribuyente mantiene un sistema de registro de costes integrados (nuestra hipótesis). En general, se aceptan los siguientes métodos de valoración de existencias (coste medio ponderado y FIFO). Por el contrario, el método LIFO no es aceptado a efectos fiscales.

Tabla 28: Brasil – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013

Brasil										
Año	Edificios Industriales			Maquinaria			Intangibles			Inventario Valoración
	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	
2013	Lineal	4	25	Lineal	10	10	Lineal	10	10	medio

4.2.5.4. Los Tipos Impositivos del IRPJ

Los beneficios se gravan a un tipo del 15% en el IRPJ. Además, se aplica un recargo del 10% sobre la porción de base imponible superior a la cantidad anual de R \$ 240.000. La Contribución Social sobre el Beneficio Neto (CSLL), se aplica a una tipo de 9% (15% para las instituciones financieras). El tipo impositivo efectivo nominal es, por lo general,

¹³⁷ Las recientes normas de contabilidad brasileñas determinan que las empresas deben llevar a cabo un estudio de la vida útil de sus activos fijos, con objeto de determinar los tipos de depreciación aceptados. Sin embargo, por motivos fiscales, los tipos de depreciación establecidos por las autoridades tributarias brasileñas son todavía aceptados, en base el Régimen Tributario Transitorio (RTT).

¹³⁸ Aunque no serán analizados estos casos en el estudio, la normativa tributaria establece un incremento de los tipos de amortización generales, para aquellas empresas con dos o más turnos de operación de los activos, en un 50 y 100%, respectivamente.

del 34% (25% del impuesto de sociedades - incluyendo la sobretasa del 10% - más el 9% de la Contribución Social sobre el Beneficio Neto).

El Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas sólo se aplica a nivel federal. No existen otros tipos de impuestos a nivel estatal o municipal. La siguiente tabla incluye los tipos impositivos nominales efectivos aplicados durante el período 2000-2013.

Tabla 29: Brasil - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos -2000-2013 – en %

Brasil				
Año	Tipo nominal IS (%)	Recargos CSLL (%)	Tipo Local (%)	Tipo nominal efectivo (%)
2000	25	9	0	34
2001	25	9	0	34
2002	25	9	0	34
2003	25	9	0	34
2004	25	9	0	34
2005	25	9	0	34
2006	25	9	0	34
2007	25	9	0	34
2008	25	9	0	34
2009	25	9	0	34
2010	25	9	0	34
2011	25	9	0	34
2012	25	9	0	34
2013	25	9	0	34

4.2.6. Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Brasil

Tabla 30: Brasil: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013

- Caso de Inversiones Internas
- Sólo Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas

Brasil						
Coste del Capital EMTR EATR	Edificios Industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventario	Valor Promedio
Utilidades Retenidas	7,2%	8,5%	8,2%	8,6%	8,1%	8,1%
	31,0%	41,1%	38,7%	41,8%	38,1%	38,1%
	32,9%	37,0%	35,9%	37,3%	35,7%	35,8%
Nuevas Acciones	7,2%	8,5%	8,2%	8,6%	8,1%	8,1%
	31,0%	41,1%	38,7%	41,8%	38,1%	38,1%
	32,9%	37,0%	35,9%	37,3%	35,7%	35,8%
Endeudamiento	3,7%	4,9%	4,6%	5,0%	4,5%	4,5%
	-36,6%	-2,0%	-9,4%	0,0%	-11,2%	-11,9%
	20,9%	25,4%	24,3%	25,5%	23,9%	24,0%
Valor promedio	6,0%	7,3%	7,0%	7,4%	6,9%	6,9%
	8,4%	26,7%	22,6%	27,8%	21,7%	21,5%
	28,9%	33,1%	32,0%	33,4%	31,7%	31,8%

4.2.7. Chile¹³⁹

4.2.7.1. Introducción

Las empresas están sujetas al Impuesto sobre la Renta y a una Licencia de Negocio, que se calcula como porcentaje del capital. Las rentas procedentes de las actividades mineras se encuentran sujetas a un impuesto especial.

Las rentas empresariales se encuentran sujetas al Impuesto sobre la Renta Empresarial, denominado como Impuesto de Primera Categoría. Posteriormente, las rentas de la empresa, distribuidas a los propietarios de la misma, también se encuentran sujetas al impuesto sobre la renta, en el caso de residentes (Impuesto Complementario Mundial - IRPF) y los no residentes (Impuesto Adicional - Impuesto sobre la Renta de no Residentes). Sin embargo, el impuesto pagado por la empresa, se puede utilizar como un crédito contra la obligación fiscal de los propietarios. Un libro mayor especial (Fondo de Utilidades Tributables, FUT) es necesario para mantener un registro de las ganancias retenidas y el crédito fiscal correspondiente.

Los dividendos y otros beneficios distribuidos por las sociedades residentes no están sujetos al impuesto sobre la renta empresarial. El impuesto sobre la renta empresarial grava la utilidad de cualquier actividad empresarial cuando la empresa es una persona jurídica, una sucursal, un establecimiento permanente de una empresa extranjera, una empresa individual o una persona física. El análisis queda restringido a las entidades con forma jurídica. Las empresas están sujetas al impuesto sobre su renta mundial.

4.2.7.2. Las Amortizaciones

En general, los activos tangibles deben ser depreciados de acuerdo con el método lineal, es decir, un porcentaje fijo del valor depreciable podrá deducirse en cada año, en función de la vida útil del activo, teniendo en cuenta el valor residual.

La depreciación acelerada está disponible en relación a los activos nuevos o importados, con una vida útil de 3 años o más. Bajo el método de depreciación acelerada, el contribuyente podrá calcular las deducciones por depreciación sobre la base de una vida útil que es igual a un tercio de la vida útil normal de dicho activo. La libertad de amortización es opcional.

La depreciación se calcula sobre el valor neto de los activos fijos tangibles al final del período impositivo, después del ajuste por inflación, en base al sistema lineal.

El período de la vida útil de algunos activos viene especificado por la administración tributaria. Bajo ciertas circunstancias, la administración tributaria (SII) podrá autorizar asimismo, unos tipos de depreciación especiales.

No existe posibilidad de amortización de los intangibles.

4.2.7.3. La Valoración de los Inventarios

Las existencias se valoran, a efectos de determinar el coste directo de las ventas de bienes adquiridos o producidos por la empresa, en base al método del coste directo

¹³⁹ Información disponible a noviembre de 2013

(FIFO), o el método del coste medio ponderado. Los contribuyentes pueden elegir entre estos métodos, pero una vez tomada la decisión, el método elegido deberá ser utilizado por lo menos durante 5 años consecutivos. No se requiere que exista conformidad entre la información contable y la tributaria para la determinación de la renta. El método LIFO no está permitido.

Los bienes tangibles representados por el inventario realizado por la empresa en el último día del año fiscal se valoran al coste de reposición.

Las contribuciones de capital extranjero en bienes tangibles son registradas en la contabilidad de la firma por el precio al por mayor en el puerto de llegada, después de la liquidación.

A continuación, se incluye una tabla para los valores de la amortización y la valoración de inventarios a efectos del año 2013.

Tabla 31: Chile – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013

Chile										
Año	Edificios Industriales ¹⁴⁰			Maquinaria			Intangibles			Inventario Valoración
	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	
2013	Lineal	2,5	20 a 40	Lineal	6,67	15	Lineal	0	0	medio

4.2.7.4. Los Tipos impositivos del IRPJ

A partir de 1 de enero de 2013, el tipo impositivo aplicable a las rentas empresariales es del 20%. Los accionistas y los socios no residentes se encuentran sujetos a una retención adicional del 35% sobre las distribuciones o remesas de fuente chilena, con un crédito sobre el impuesto pagado sobre los beneficios subyacentes. Esto implica un tipo efectivo del 35%.

No existen impuestos locales adicionales sobre la renta. A continuación, se incluyen los tipos del impuesto a lo largo del período.

¹⁴⁰ A efectos de las estimaciones se considera que los edificios industriales se amortizan en 30 años, es decir un tipo anual del 3,33%.

Tabla 32: Chile - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %

Chile				
Año	Tipo nominal IS (%)	Recargos (%)	Tipo Local (%)	Tipo nominal efectivo (%)
2000	15	0	0	15
2001	15	0	0	15
2002	16	0	0	16
2003	16,5	0	0	16,5
2004	17	0	0	17
2005	17	0	0	17
2006	17	0	0	17
2007	17	0	0	17
2008	17	0	0	17
2009	17	0	0	17
2010	17	0	0	17
2011	20	0	0	20
2012	20	0	0	20
2013	20	0	0	20

4.2.8. Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Chile

Tabla 33: Chile: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013

- Caso de Inversiones Internas
- Sólo Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas

Chile						
Coste del Capital EMTR EATR	Edificios Industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventario	Valor Promedio
Utilidades Retenidas	6,2%	7,2%	10,1%	6,7%	6,5%	7,3%
	19,3%	30,9%	50,4%	25,8%	23,0%	29,9%
	19,8%	23,9%	35,4%	22,0%	21,0%	24,4%
Nuevas Acciones	6,2%	7,2%	10,1%	6,7%	6,5%	7,3%
	19,3%	30,9%	50,4%	25,8%	23,0%	29,9%
	19,8%	23,9%	35,4%	22,0%	21,0%	24,4%
Endeudamiento	4,5%	5,5%	8,3%	5,0%	4,8%	5,6%
	-12,2%	8,9%	40,1%	0,0%	-5,2%	6,3%
	12,5%	16,6%	27,9%	14,8%	13,8%	17,1%
Valor promedio	5,6%	6,7%	9,5%	6,2%	5,9%	6,8%
	8,8%	23,5%	47,0%	17,2%	13,6%	22,0%
	17,3%	21,5%	32,9%	19,6%	18,6%	22,0%

4.2.9. Colombia¹⁴¹

4.2.9.1. Introducción

Las empresas están sujetas al Impuesto de Sociedades, al Impuesto sobre el Patrimonio (Impuesto Mínimo Presunto) y, desde 2013, a un impuesto adicional sobre la renta, de carácter específico (Impuesto sobre la Renta para la Equidad, CREE). El Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas se aplica a las entidades jurídicas

¹⁴¹ Información disponible a enero de 2013

residentes en Colombia. El término entidades jurídicas incluye todo tipo de empresas comerciales. El análisis se restringe a las sociedades anónimas y limitadas, comúnmente denominadas como empresas.

Las empresas residentes están sujetas al Impuesto de Sociedades sobre su renta gravable neta mundial y las ganancias de capital. Como regla general, las empresas deben mantener sus registros contables y pagar sus impuestos utilizando el método de devengo.

En general, los contribuyentes determinan su cuota tributaria mediante la aplicación del tipo impositivo a la mayor de las cuantías siguientes: (i) la base imponible ordinaria o (ii) la renta imponible presunta. La base imponible presunta se corresponde con el 3% del patrimonio neto del contribuyente al final del ejercicio fiscal anterior.

La renta se define de forma amplia e incluye todos los ingresos ordinarios y extraordinarios, obtenidos en un período impositivo que pueden producir un incremento neto en el patrimonio fiscal del contribuyente.

4.2.9.2. Las Amortizaciones

La depreciación ocasionada por el desgaste normal de los activos utilizados en actividades empresariales se calcula como un porcentaje máximo anual. La depreciación se puede calcular por el método lineal, el método de saldo decreciente o el método decreciente de provisiones. Otros sistemas de amortización también se pueden utilizar, si resultan justificables y siempre que se obtenga la aprobación previa de las autoridades fiscales.

La cuota de depreciación de maquinaria y equipo se incrementa en un 25%, si la maquinaria o el equipo se utilizan en más de un turno de 8 horas.

Como regla general, los contribuyentes pueden amortizar, a efectos del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas, el coste de cualquier activo intangible adquirido a lo largo de un período de 5 años, a no ser que el contribuyente pueda demostrar que ese período debería ser más corto, como consecuencia de la naturaleza específica de las condiciones de la empresa.

4.2.9.3. La Valoración de los Inventarios

Las empresas pueden valorar las existencias por cualquiera de los siguientes métodos: coste medio, LIFO, FIFO y todos ellos son aceptados por motivos fiscales, siempre y cuando el método correspondiente sea registrado en la contabilidad. El método que se elija deberá aplicarse durante todo el ejercicio fiscal y cualquier cambio de método debe ser comunicado a las autoridades tributarias en los 4 meses anteriores al fin de ejercicio en el que se aprobó el nuevo método.

Tabla 34: Colombia – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013

Colombia										
Año	Edificios Industriales			Maquinaria			Intangibles			Inventario Valoración
	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	
2013	Lineal	5	20	Lineal	10	10	Lineal	20	5	Medio

4.2.9.4. Los Tipos Impositivos del IRPJ

Las empresas residentes y las sucursales de sociedades extranjeras están sujetas a un tipo impositivo del 25% en el año 2013. No existen tipos especiales aplicables a las ganancias de capital obtenidas por las personas jurídicas.

En el período 2013-2015, los contribuyentes se encuentran, asimismo, sujetos a un impuesto adicional sobre la renta para la igualdad, con un tipo del 9%. Su recaudación está destinada a reducir los impuestos sobre las nóminas y las contribuciones por salud a la Seguridad Social. Estructuralmente, el Impuesto sobre la Renta para la Igualdad funciona como un impuesto sobre la renta normal, exceptuando las limitaciones existentes en materia de aplicación de determinados gastos.

Además, las empresas también se encuentran sujetas a un impuesto sobre la renta, denominado Impuesto sobre la Industria y el Comercio, de carácter local. El Impuesto sobre la Industria y el Comercio es un impuesto municipal aplicable a los ingresos brutos derivados de la realización de actividades industriales, comerciales y de servicios dentro del territorio municipal¹⁴². Este impuesto puede deducirse del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas.

Los inmuebles de las empresas están sujetos al Impuesto sobre la Propiedad, cuya base imponible se estima en base al valor catastral ajustado a la inflación, aunque en algunas ciudades como Bogotá su base imponible bien constituida por el valor de la propiedad estimado por el contribuyente directamente. Los tipos impositivos aplicables dependen de la naturaleza y el uso de los bienes y sus valores oscilan entre el 0,4% y el 1,2%. Este impuesto es deducible, a efectos del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas, siempre que exista una relación de causalidad con la actividad generadora de rentas del contribuyente. A continuación se muestra la tabla de tipos impositivos.

¹⁴² Los tipos oscilan entre el 0,2% y el 1%.

Tabla 35: Colombia - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %

Colombia				
Año	Tipo nominal IS (%)	Recargos (%)	Tipo Local (%)	Tipo nominal efectivo (%)
2000	35	0	0	35
2001	35	0	0	35
2002	35	0	0	35
2003 ¹⁴³	35	10	0	38,5
2004	35	10	0	38,5
2005	35	10	0	38,5
2006	35	10	0	38,5
2007	34	0	0	34
2008	33	0	0	33
2009	33	0	0	33
2010	33	0	0	33
2011	33	0	0	33
2012	33	0	0	33
2013	25	9	0	34

4.2.10. Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Colombia

Tabla 36: Colombia: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013

- Caso de Inversiones Internas
- Sólo Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas

Colombia						
Coste del Capital EMTR EATR	Edificios Industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventario	Valor Promedio
Utilidades Retenidas	7,0%	8,5%	6,9%	8,6%	8,1%	7,8%
	28,4%	41,1%	27,6%	41,8%	38,1%	35,4%
	32,0%	37,0%	31,8%	37,3%	35,7%	34,8%
Nuevas Acciones	7,0%	8,5%	6,9%	8,6%	8,1%	7,8%
	28,4%	41,1%	27,6%	41,8%	38,1%	35,4%
	32,0%	37,0%	31,8%	37,3%	35,7%	34,8%
Endeudamiento	3,4%	4,9%	3,3%	5,0%	4,5%	4,2%
	-47,3%	-2,0%	-50,4%	0,0%	-11,2%	-22,2%
	20,1%	25,4%	20,3%	25,5%	23,9%	23,0%
Valor promedio	5,8%	7,3%	5,7%	7,4%	6,9%	6,6%
	3,1%	26,7%	1,6%	27,8%	21,7%	16,2%
	28,1%	33,1%	28,0%	33,4%	31,7%	30,9%

¹⁴³ La reforma fiscal de 2002 introdujo, para los años 2003 a 2006, un recargo igual al 10% de impuesto neto.

4.2.11. Costa Rica¹⁴⁴

4.2.11.1. Introducción

El sistema tributario de Costa Rica se basa en el principio de territorialidad, mediante el cual el impuesto se aplica solamente a las rentas empresariales generadas en Costa Rica, es decir, a las rentas generadas por la prestación de servicios, el capital invertido y los bienes situados en el país, aunque también existen determinadas normas específicas como consecuencia de interpretaciones amplias de la Administración Tributaria costarricense.

Cualquier persona física o jurídica, que ejerza una actividad o negocio con fines de lucro en Costa Rica, es tratada como un contribuyente societario, con independencia de su nacionalidad, domicilio, lugar de constitución o de las reuniones del consejo de administración o del lugar de ejecución de los contratos.

Además de las empresas constituidas de conformidad con el Código de Comercio, existen otro tipo de entidades que se consideran, asimismo, sujetos pasivos del impuesto. No existe transparencia fiscal en Costa Rica. Cualquier entidad jurídica es considerada como una entidad independiente a efectos fiscales.

El Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas se aplica a los beneficios obtenidos por las empresas, es decir, a las rentas, en efectivo o en especie, permanentes u ocasionales, que procedan de cualquier fuente costarricense. Las ganancias de capital, sin embargo, están sujetas al impuesto, sólo cuando procedan de operaciones habituales o cuando procedan de la venta de activos depreciables.

4.2.11.2. Las Amortizaciones

Se garantiza la depreciación fiscal de los activos materiales afectos a la actividad empresarial, relacionados con la generación de la renta imponible, siempre que el coste de los activos se modifique, directamente o indirectamente por el uso, su valor disminuya con el paso del tiempo o por el progreso tecnológico. También pueden amortizarse las mejoras permanentes que aumentan la vida útil de los bienes.

Los métodos de depreciación generalmente admitidos son el método lineal y el de la suma de dígitos. La Administración tributaria podrá autorizar el uso de otros métodos si el contribuyente demuestra que los métodos anteriores no son adecuados, debido a las características, uso u otras condiciones especiales de los bienes amortizables. Asimismo, mediante resolución general, la Administración tributaria puede autorizar la aplicación de métodos de amortización acelerada sobre los activos nuevos adquiridos por las empresas que requieren de actualizaciones técnicas constantes, mayores capacidades de producción instalada o procesos de reconversión productiva, con objeto de mantener y reforzar su ventaja competitiva

Las amortizaciones del inmovilizado se calculan sobre el costo original o actualizado. El coste original de los bienes puede incluir los gastos incurridos en conexión con la compra, el transporte, la instalación, el montaje, así como aquellas actividades similares que resulten necesarias para que la mercancía esté lista para su uso. A partir

¹⁴⁴ Información disponible a septiembre de 2013

del año fiscal 2002, las amortizaciones se calcularán sobre la base del costo histórico del activo, teniendo en cuenta sólo las revalorizaciones anteriormente autorizadas.

Como regla general, no resulta posible amortizar los intangibles, en base a la normativa costarricense, aunque este hecho haya ido cambiando progresivamente con la adopción de los IFRS¹⁴⁵.

4.2.11.3. La Valoración de los Inventarios

Los contribuyentes están obligados a registrar el inventario al comienzo de las actividades y al final de cada ejercicio fiscal. Las mercancías adquiridas o importadas por el sujeto pasivo se valoran de acuerdo con el costo de la última compra, el FIFO, por el costo medio actual (supuesto que se mantiene un registro permanente del inventario – nuestra hipótesis) o LIFO. Una vez que el método ha sido adoptado, no se puede cambiar sin la autorización por escrito de la administración tributaria. Algunas normas específicas permiten un cambio de método de valoración por una sola vez, sin la autorización de la Administración Tributaria.

Tabla 37: Costa Rica – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013

Costa Rica										
Año	Edificios Industriales			Maquinaria			Intangibles			Inventario Valoración
	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	
2013	Lineal	2%	50	Lineal	10%	10				Medio

4.2.11.4. Los Tipos Impositivos del IRPJ

El tipo general del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas, en 2013, es el 30%, aunque existen tipos inferiores para las PYME, en función de sus ingresos brutos.

El tipo del 30% se aplica sobre la renta neta gravable de las sociedades residentes. Para el año fiscal 2013, las empresas cuyos ingresos brutos no excedan de CRC 47,5 millones (2012: 45,5) y las empresas cuyos ingresos brutos superen la cifra anterior, pero sea inferior a CRC 95.5 millones (2012: 91,6) tributan a unos tipos del 10% y 20%, respectivamente.

Las ganancias patrimoniales derivadas de las operaciones habituales o de la venta de los activos tangibles sujetos a depreciación están sujetas al impuesto sobre la renta ordinaria.

¹⁴⁵ Costa Rica implanta los IFRS en 2001

Tabla 38: Costa Rica - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %

Costa Rica				
Año	Tipo nominal IS (%)	Recargos (%)	Tipo Local (%)	Tipo nominal efectivo (%)
2000	30	0	0	30
2001	30	0	0	30
2002	30	0	0	30
2003	30	0	0	30
2004	30	0	0	30
2005	30	0	0	30
2006	30	0	0	30
2007	30	0	0	30
2008	30	0	0	30
2009	30	0	0	30
2010	30	0	0	30
2011	30	0	0	30
2012	30	0	0	30
2013	30	0	0	30

4.2.12. Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Costa Rica

Tabla 39: Costa Rica: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013

- Caso de Inversiones Internas
- Sólo Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas

Costa Rica						
Coste del Capital EMTR EATR	Edificios Industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventario	Valor Promedio
Utilidades Retenidas	7,5%	7,9%	13,7%	8,0%	7,6%	8,9%
	33,6%	36,7%	63,6%	37,4%	33,9%	41,0%
	31,3%	32,7%	53,0%	32,9%	31,5%	36,3%
Nuevas Acciones	7,5%	7,9%	13,7%	8,0%	7,6%	8,9%
	33,6%	36,7%	63,6%	37,4%	33,9%	41,0%
	31,3%	32,7%	53,0%	32,9%	31,5%	36,3%
Endeudamiento	4,5%	4,9%	10,7%	5,0%	4,6%	6,0%
	-10,1%	-1,7%	53,4%	0,0%	-9,2%	6,5%
	20,4%	22,2%	41,8%	22,4%	21,0%	25,6%
Valor promedio	6,5%	6,9%	12,7%	7,0%	6,6%	7,9%
	19,0%	23,9%	60,2%	24,9%	19,5%	29,5%
	27,7%	29,2%	49,3%	29,4%	28,0%	32,7%

4.2.13. República Dominicana¹⁴⁶

4.2.13.1. Introducción

Las empresas están sujetas al Impuesto sobre la Renta o al Impuesto sobre los Activos Netos, es decir, las empresas están sujetas a la cantidad mayor de:

- El Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas, que grava la utilidad fiscal neta a un tipo del 29%

¹⁴⁶ Información disponible a julio de 2013

- El Impuesto sobre los Activos con un tipo del 0,5%.

El Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas se aplica a los residentes y no residentes, que derivan rentas de fuente dominicana. Por otra parte, las entidades residentes están sujetas al Impuesto de Sociedades, sobre determinadas rentas procedentes de inversiones en el extranjero. Los no residentes, sin establecimiento permanente en la República Dominicana, sólo son gravados por las renta de fuente dominicana. El análisis se lleva a cabo sobre las sociedades constituidas por acciones.

El régimen del impuesto de sociedades dominicano se basa, fundamentalmente, en el principio de territorialidad, por lo que el impuesto sólo se aplica a las rentas empresariales procedentes de actividades realizadas, bienes situados o derechos económicos utilizados en la República Dominicana, o de las rentas derivadas de fuentes dominicanas, independientemente de la nacionalidad, el domicilio y la residencia de las personas que participan en las operaciones o el lugar donde se celebraron los contratos. El Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas grava la renta neta global procedente de las diversas fuentes de rentas de la empresa, incluyendo las ganancias de capital derivadas de la transferencia de activos de la empresa.

El Impuesto sobre los Activos Netos funciona como un impuesto sobre la renta mínimo y los contribuyentes se ven obligados a pagar el monto mayor del (i) el impuesto sobre la renta, estimado con arreglo a las normas tributarias ordinarias sobre la renta, o (ii) el Impuesto sobre los Activos. En nuestro análisis sólo se considera la opción primera.

4.2.13.2. Las Amortizaciones

A efectos contables, la depreciación de los activos utilizados por la empresa debe calcularse de acuerdo con las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC). A efectos fiscales, la depreciación se calcula como un porcentaje anual sobre el valor real del activo. La Ley establece tres categorías de activos para el cálculo de la depreciación fiscal (ver tabla). Se utiliza el método degresivo.

La amortización de los activos intangibles no es deducible.

4.2.13.3. La Valoración de los Inventarios

Las empresas deberán mantener un registro de sus inventarios, de acuerdo con el sistema LIFO. En circunstancias especiales, las autoridades fiscales podrán autorizar otros métodos. Todo bien inmueble que forma parte del registro de un contribuyente debe ser valorado en función de su coste de adquisición o construcción.

Tabla 40: República Dominicana – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013

República Dominicana										
Año	Edificios Industriales			Maquinaria			Intangibles			Inventario Valoración
	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	
2013	Degresivo	5	20	Degresivo	15	6,67				LIFO

4.2.13.4. Los Tipos Impositivos del IRPJ

El tipo impositivo, en el año 2013, es el 29%, aunque está prevista su reducción al 28%, en 2014 y al 27% para 2015 (dependiendo de la recuperación económica). No existen recargos adicionales sobre las rentas empresariales. La República Dominicana tampoco aplica impuesto sobre beneficios extraordinarios. Antes se indicó que existe un impuesto mínimo que grava al 0,5% el patrimonio neto del contribuyente. Los contribuyentes deben calcular la cuota tributaria por el impuesto mínimo siempre que el 0,5% del patrimonio neto exceda de la cuota del impuesto sobre la renta regular en el ejercicio económico. En 2015 el ingreso mínimo imponible se reducirá al 0,5% del valor neto imponible, y para el 2016 será del 0%.

También se aplica un impuesto sobre la renta presunta en determinadas actividades económicas, como porcentaje de los ingresos brutos.

Además, también se aplica un Impuesto sobre Bienes Inmuebles. El tipo impositivo aplicable es del 1% sobre el valor total de los inmuebles cuyo valor excede de 6,5 millones de DOP. Para las empresas, el impuesto se basa generalmente en el coste de adquisición del bien ajustado por inflación.

Tabla 41: República Dominicana - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %

República Dominicana				
Año	Tipo nominal IS (%)	Recargos (%)	Tipo Local (%)	Tipo nominal efectivo (%)
2000	25	0	0	25
2001	25	0	0	25
2002	25	0	0	25
2003	25	0	0	25
2004	25	0	0	25
2005	25	0	0	25
2006	30	0	0	30
2007	25	0	0	25
2008	25	0	0	25
2009	25	0	0	25
2010	25	0	0	25
2011	29	0	0	29
2012	29	0	0	29
2013	29	0	0	29

4.2.14. Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en la República Dominicana

Tabla 42: República Dominicana: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013

- Caso de Inversiones Internas
- Sólo Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas

República Dominicana						
Coste del Capital EMTR EATR	Edificios Industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventario	Valor Promedio
Utilidades Retenidas	6,9%	9,7%	13,3%	7,8%	7,0%	9,0%
	28,0%	48,7%	62,4%	36,3%	29,0%	40,9%
	28,6%	38,6%	51,3%	31,8%	29,0%	35,9%
Nuevas Acciones	6,9%	9,7%	13,3%	7,8%	7,0%	9,0%
	28,0%	48,7%	62,4%	36,3%	29,0%	40,9%
	28,6%	38,6%	51,3%	31,8%	29,0%	35,9%
Endeudamiento	4,1%	6,9%	10,5%	5,0%	4,2%	6,1%
	-22,0%	27,5%	52,2%	0,0%	-19,1%	7,7%
	18,2%	28,2%	40,4%	21,7%	18,8%	25,5%
Valor promedio	6,0%	8,8%	12,4%	6,9%	6,1%	8,0%
	11,3%	41,6%	59,0%	24,2%	13,0%	29,8%
	25,2%	35,1%	47,7%	28,4%	25,6%	32,4%

4.2.15. Ecuador¹⁴⁷

4.2.15.1. Introducción

Las empresas están sujetas al Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas sobre su renta mundial. Estas mismas se encuentran también sujetas a un Impuesto sobre el Patrimonio Neto Empresarial.

El impuesto sobre la renta se aplica a las sociedades residentes y no residentes. En nuestro ámbito, la aplicación del impuesto se limita a las empresas ecuatorianas constituidas como sociedad, así como a las entidades incorporadas extranjeras de la misma naturaleza con sucursales en Ecuador. Estas entidades se denominan en el texto como "empresas".

Aquellas nuevas empresas establecidas con el objetivo de desarrollar nuevas inversiones productivas, en ciudades distintas de Quito y Guayaquil, están exentas de impuestos durante un período de 5 años, a partir del año en el que se generan las rentas, sólo en relación con las rentas atribuibles a las nuevas inversiones. En general, todas las personas jurídicas se consideran como contribuyentes no transparentes.

Las empresas residentes están sujetas al Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas por su renta mundial. Sin embargo, se aplica una exención general respecto a las rentas de fuente extranjera sujetas a impuesto sobre la renta en otro Estado (independientemente del tipo efectivo soportado). Lo anterior no es aplicable a las rentas obtenidas en paraísos fiscales.

¹⁴⁷ Información disponible a enero de 2013

El cálculo de las ganancias y las pérdidas anuales se basa en los registros contables del contribuyente, aunque la legislación tributaria ecuatoriana autoriza, excepcionalmente, a la administración tributaria a utilizar métodos basados en la estimación. En general, los ingresos y los gastos se contabilizan en valores devengados.

En el cálculo de la base imponible, los ingresos netos del contribuyente se determinan deduciendo de la renta bruta imponible, los costes y gastos que sean necesarios para la obtención de la renta o para preservar y mejorar la fuente de esos ingresos, que deben ser debidamente justificados mediante facturas y otros documentos fiscales. Los gastos relacionados con rentas exentas no son deducibles. También existe un régimen de estimación presunta (no aplicable a nuestros efectos).

4.2.15.2. Las Amortizaciones

La depreciación se admite en relación con el inmovilizado material, de acuerdo con los porcentajes máximos anuales establecidos por la normativa. La depreciación se calcula normalmente de acuerdo con el método lineal.

En general, los activos fijos se amortizan en 5 años, a un ritmo de 20% anual.

Existen diferentes límites de depreciación para algunas actividades específicas (por ejemplo, las actividades de minería y petróleo).

Con respecto a los activos fijos nuevos, con una vida útil de al menos 5 años, se aplican las siguientes reglas: en caso de obsolescencia, uso intensivo, desgaste prematuro y rotura, y por otras razones fundadas, los contribuyentes podrán continuar depreciando dichos activos a las tasas normales o solicitar una tasa de depreciación diferente a las autoridades fiscales. En el caso de los activos revaluados el contribuyente podrá continuar depreciando dichos activos sólo en su valor residual.

Los activos intangibles pueden ser amortizados de acuerdo a los términos del contrato respectivo o de más de 20 años.

4.2.15.3. La Valoración de los Inventarios

La valoración de las existencias no está tratada, de forma específica, en la normativa tributaria y se valoran de acuerdo con las normas financieras internacionales.

Los contribuyentes pueden optar por cualquiera de los siguientes métodos: FIFO, LIFO, promedio o real.

Tabla 43: Ecuador – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013

Ecuador										
Año	Edificios Industriales			Maquinaria			Intangibles ¹⁴⁸			Inventario Valoración
	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	
2013	Lineal	5	20	Lineal	10	10	Lineal	5	20	Medio

¹⁴⁸ Los activos intangibles son amortizados de acuerdo con los términos especificados en el contrato o a lo largo de 20 años (opción utilizada).

4.2.15.4. Los Tipos Impositivos del IRPJ

El tipo impositivo aplicable en 2013, es el 22%. No existen recargos adicionales sobre la renta societaria y tampoco existen tipos especiales para las ganancias de capital. No obstante lo anterior y, aunque no se considera un impuesto, la empresas vienen obligadas a aplicar un porcentaje del 15% a los beneficios antes de impuestos, que se distribuye a los empleados de la empresa. Este pago previo es considerado como un gasto deducible a efectos del cálculo del impuesto.

A efectos de este estudio, el tipo impositivo nominal efectivo en 2013 se calcularía de la siguiente forma:

• Base imponible	100,00
• 15% adicional	-15,00
• Base imponible del IRPJ	85,00
• Tipo del impuesto (22%)	18,70
• Cuota final= 15+18,70	33,70

Lo que implica un tipo impositivo nominal efectivo de, 33,70%

Asimismo, conviene indicar que las utilidades reinvertidas tributan a un tipo nominal de 10 puntos porcentuales por debajo del tipo general (12% en 2013), lo que, de acuerdo con los cálculos anteriores implica un tipo nominal efectivo del 25,2% en dicho año.

Las dos tablas siguientes muestran los tipos nominales efectivos máximos aplicables a la base imponible

Tabla 44: Ecuador - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %

Ecuador				
Año	Tipo nominal IS (%)	Recargos ¹⁴⁹ (%)	Tipo Local (%)	Tipo nominal efectivo (%)
2000	25	15	0	36,25
2001	25	15	0	36,25
2002	25	15	0	36,25
2003	25	15	0	36,25
2004	25	15	0	36,25
2005	25	15	0	36,25
2006	25	15	0	36,25
2007	25	15	0	36,25
2008	25	15	0	36,25
2009	25	15	0	36,25
2010	25	15	0	36,25
2011	24	14	0	35,40
2012	23	13	0	34,55
2013	22	12	0	33,70

¹⁴⁹ % de participación del trabajo en los beneficios de la empresa.

Tabla 45: Ecuador - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos aplicables a las Utilidades Retenidas - 2000-2013 – en %

Ecuador				
Año	Tipo nominal IS (%)	Recargos ¹⁵⁰ (%)	Tipo Local (%)	Tipo nominal efectivo (%)
2000	15	15		27,75
2001	15	15		27,75
2002	15	15		27,75
2003	15	15		27,75
2004	15	15		27,75
2005	15	15		27,75
2006	15	15		27,75
2007	15	15		27,75
2008	15	15		27,75
2009	15	15		27,75
2010	15	15		27,75
2011	14	15		26,90
2012	13	15		26,05
2013	12	15		25,20

4.2.16. Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Ecuador

Tabla 46: Ecuador: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013

- Caso de Inversiones Internas
- Sólo Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas

Ecuador						
Coste del Capital EMTR EATR	Edificios Industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventario	Valor Promedio
Utilidades Retenidas	5,8%	5,5%	7,0%	7,3%	7,0%	6,5%
	14,0%	9,0%	28,9%	31,9%	28,7%	22,5%
	21,9%	20,7%	26,5%	27,7%	26,4%	24,7%
Nuevas Acciones	5,8%	5,5%	7,0%	7,3%	7,0%	6,5%
	14,0%	9,0%	28,9%	31,9%	28,7%	22,5%
	21,9%	20,7%	26,5%	27,7%	26,4%	24,7%
Endeudamiento	2,3%	2,0%	3,5%	3,8%	3,5%	3,0%
	-120,0%	-155,7%	-42,9%	-31,3%	-43,8%	-78,8%
	10,1%	9,2%	14,7%	16,0%	14,7%	12,9%
Valor promedio	4,6%	4,3%	5,9%	6,2%	5,8%	5,4%
	-30,7%	-45,9%	5,0%	10,8%	4,5%	-11,3%
	18,0%	16,9%	22,6%	23,8%	22,5%	20,8%

¹⁵⁰ % de participación del trabajo en los beneficios de la empresa.

4.2.17. El Salvador¹⁵¹

4.2.17.1. Introducción

Una sociedad residente en la República de El Salvador está sujeta al Impuesto de Sociedades sobre sus rentas, beneficios y las ganancias de capital de fuente salvadoreña. El Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas también se aplica a aquellas sociedades no residentes que ejercen una actividad comercial o empresarial en El Salvador, a través de una sucursal o agencia. El Salvador aplica, por tanto, un sistema territorial de imposición.

Los dividendos percibidos por las personas físicas o jurídicas accionistas de las empresas nacionales están sujetos a una retención del 5%. Los intereses y las regalías son tratados como ingresos ordinarios.

En principio, el Impuesto de Sociedades se aplica a los beneficios obtenidos por las empresas o individuos que participan en actividades lucrativas en El Salvador y que procedan de fuentes salvadoreñas. Las ganancias de capital, sin embargo, están sujetas a impuestos especiales, en virtud de las normas derivadas de transacciones no habituales.

Un impuesto mínimo de Sociedades, equivalente al 1% de los ingresos brutos, se aplica a todas las empresas que derivan ingresos de fuente interna, con exclusión de los ingresos derivados de la agricultura, la ganadería y las industrias sujetas a precios controlados o regulados por el Estado.

Las empresas residentes están también sujetas al impuesto sobre los ingresos derivados de (i) los depósitos en instituciones financieras del exterior, y (ii) los valores extranjeros y otros instrumentos financieros extranjeros.

También se aplica un impuesto municipal relativo a las rentas del contribuyente, impuesto que depende de la localización donde el contribuyente lleva a cabo sus actividades económicas.

4.2.17.2. Las Amortizaciones

Se permite la depreciación de los activos materiales afectos a la actividad u otras actividades relacionadas con la producción de la renta imponible. En el caso de los activos utilizados o consumidos por un período superior a 12 meses, se calcula una amortización anual deducible a efectos del impuesto sobre la renta.

El método de depreciación permitida es el método lineal.

Las amortizaciones del inmovilizado se calculan sobre el coste inicial o de adquisición. El coste inicial de los bienes puede incluir los gastos incurridos relacionados con la adquisición, el transporte, la instalación, el montaje y las actividades similares que resulten necesarias para que la mercancía quede lista para su uso. A partir del ejercicio fiscal de 2002, las amortizaciones se calcularán sobre la base del costo histórico del activo.

¹⁵¹ Información disponible a enero de 2013

Los intangibles, tales como el fondo de comercio, las marcas y otros bienes intangibles no pueden ser amortizados

4.2.17.3. La Valoración de los Inventarios

Determinados contribuyentes están obligados a mantener registros del valor de los activos empresariales, a efectos de cálculo de la base imponible. A tal efecto, los contribuyentes pueden optar por cualquiera de los métodos siguientes, siempre y cuando se usen de manera habitual: el coste de adquisición, el coste de la última compra, el coste medio, el FIFO y otros. El contribuyente, previa autorización de las autoridades tributarias, puede utilizar un método diferente para valorar las existencias.

Tabla 47: El Salvador – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013

El Salvador										
Año	Edificios Industriales			Maquinaria			Intangibles			Inventario Valoración
	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	
2013	Lineal	5	20	Lineal	20	5				medio

4.2.17.4. Los Tipos Impositivos del IRPJ

El tipo máximo del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas, aplicable a la totalidad de la base imponible, es del 30%, para las empresas residentes y no residentes. Un tipo reducido del 25% se aplica a las empresas cuya base imponible no exceda US \$ 150.000.

Un impuesto mínimo sobre sociedades se aplica, al tipo del 1%, sobre el ingreso bruto derivado durante el año fiscal, aunque no resulta aplicable a las empresas dentro de los tres primeros años de constitución (nuestra hipótesis).

Las empresas están obligadas a registrarse y pagar una licencia anual basada en los activos de la empresa. También existen impuestos municipales aplicables a los activos empresariales localizados en cada municipalidad, en base a una tarifa progresiva, dependiente del sector económico de la empresa.

Tabla 48: El Salvador - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %

El Salvador				
Año	Tipo nominal IS (%)	Recargos (%)	Tipo Local (%)	Tipo nominal efectivo (%)
2000	25	0	0	25
2001	25	0	0	25
2002	25	0	0	25
2003	25	0	0	25
2004	25	0	0	25
2005	25	0	0	25
2006	25	0	0	25
2007	25	0	0	25
2008	25	0	0	25
2009	25	0	0	25
2010	25	0	0	25
2011	25	0	0	25
2012	30	0	0	30
2013	30	0	0	30

4.2.18. Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en El Salvador

Tabla 49: El Salvador: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013

- Caso de Inversiones Internas
- Sólo Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas

El Salvador						
Coste del Capital EMTR EATR	Edificios Industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventario	Valor Promedio
Utilidades Retenidas	6,6%	6,8%	13,7%	8,0%	7,6%	8,5%
	24,8%	26,0%	63,6%	37,4%	33,9%	37,1%
	28,3%	28,6%	53,0%	32,9%	31,5%	34,9%
Nuevas Acciones	6,6%	6,8%	13,7%	8,0%	7,6%	8,5%
	24,8%	26,0%	63,6%	37,4%	33,9%	37,1%
	28,3%	28,6%	53,0%	32,9%	31,5%	34,9%
Endeudamiento	3,7%	3,8%	10,7%	5,0%	4,6%	5,6%
	-36,5%	-32,5%	53,4%	0,0%	-9,2%	-4,9%
	17,6%	18,3%	41,8%	22,4%	21,0%	24,2%
Valor promedio	5,7%	5,8%	12,7%	7,0%	6,6%	7,5%
	4,4%	6,5%	60,2%	24,9%	19,5%	23,1%
	24,7%	25,2%	49,3%	29,4%	28,0%	31,3%

4.2.19. Guatemala¹⁵²

4.2.19.1. Introducción

El sistema de impuesto sobre la renta se basa en el principio de territorialidad. Las empresas residentes y no residentes están sujetas al impuesto sobre sus rentas de fuente guatemalteca. Las empresas también están sujetas a un impuesto sobre el valor de los activos netos.

¹⁵² Información disponible a julio de 2013

Las utilidades están sujetas al impuesto a nivel corporativo. Los dividendos o distribuciones de beneficios, procedentes de los beneficios sujetos al Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas, están sujetos a un tipo de retención del 5%, sobre el importe total del pago. El Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas se aplica a todas las entidades jurídicas residentes y no residentes y el estudio se restringe a las empresas con forma societaria.

Las empresas se encuentran sujetas al impuesto sólo sobre sus rentas de origen guatemalteco. En base al régimen general del impuesto, en 2013 se aplica un tipo del 31% (28% para 2014 y 25% para 2015 y años posteriores) a la base imponible, que se define como la renta bruta, reducida por las rentas exentas y los costes y gastos deducibles, e incrementada por los costes y gastos relacionados con las rentas exentas. No obstante lo anterior, existe un régimen opcional de tributación con una escala progresiva.

4.2.19.2. Las Amortizaciones

Se permite la depreciación de activos fijos tangibles. La depreciación se calcula generalmente como un porcentaje fijo anual, de acuerdo con el método lineal. La autoridad fiscal podrá autorizar el uso de un método diferente cuando el contribuyente demuestra que esto es apropiado, teniendo en cuenta la naturaleza, uso y otras condiciones de los activos. Si no se aplica en su debido tiempo, la depreciación no podrá ser aplicada en períodos subsiguientes.

El coste real de los intangibles puede ser amortizado, de acuerdo con el método lineal, en un período de, al menos, 5 años, excepto en el caso del fondo de comercio que pueden amortizar en un período de al menos 10 años.

4.2.19.3. La Valoración de los Inventarios

Las existencias pueden ser valoradas de acuerdo con los siguientes métodos: coste de producción, FIFO, medio ponderado o el precio histórico. Los contribuyentes no pueden modificar el método sin la previa aprobación de la autoridad tributaria.

Tabla 50: Guatemala – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013

Guatemala										
Año	Edificios Industriales			Maquinaria			Intangibles			Inventario Valoración
	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	
2013	Lineal	5	20	Lineal	20	5	Lineal	20	5	medio

4.2.19.4. Los Tipos impositivos del IRPJ

Como se ha indicado anteriormente, en 2013, el tipo impositivo aplicable en el régimen general es el 31%, aunque están previstas (ver arriba) reducciones significativas del mismo para los años posteriores. Asimismo, con efectos de 1 de enero de 2013, las ganancias de capital están sujetas a un tipo del 10%.

Además, se aplica un impuesto trimestral (Impuesto de Solidaridad, ISO), aplicable a las entidades que llevan a cabo actividades comerciales en Guatemala y que obtienen un margen bruto de más del 4% de sus ingresos brutos.

La base imponible de este impuesto se estima como la mayor cuantía del 25% del valor de los activos netos o el 25% de las rentas brutas. En el caso de que el valor del patrimonio neto sea superior a cuatro veces las rentas brutas, la base imponible será el 25% de estas últimas. El tipo del impuesto es del 1% y puede ser acreditado en el Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas.

El impuesto a los activos netos podrá ser acreditado contra el impuesto sobre la renta de la siguiente manera:

- El impuesto a los activos netos pagado durante los cuatro trimestres de un año natural, se podrá acreditar contra el impuesto sobre la renta a pagar durante los siguientes 3 años. Cualquier exceso restante podrá deducirse como gasto a efectos del ISR, o
- Los pagos de impuestos trimestrales se podrá acreditar contra el impuesto al activo neto adeudado en el mismo año.

También existe un impuesto sobre la propiedad inmobiliaria, dotado de una tarifa progresiva con un tipo máximo del 0,9%, aplicable al valor catastral de inmueble.

Tabla 51: Guatemala - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos -2000-2013 – en %

Guatemala				
Año	Tipo nominal IS (%)	Recargos (%)	Tipo Local (%)	Tipo nominal efectivo (%)
2000	25	0	0	25
2001	31	0	0	31
2002	31	0	0	31
2003	31	0	0	31
2004	31	0	0	31
2005	31	0	0	31
2006	31	0	0	31
2007	31	0	0	31
2008	31	0	0	31
2009	31	0	0	31
2010	31	0	0	31
2011	31	0	0	31
2012	31	0	0	31
2013	31	0	0	31

4.2.20. Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Guatemala

Tabla 52: Guatemala: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013

- Caso de Inversiones Internas
- Sólo Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas

Guatemala						
Coste del Capital EMTR EATR	Edificios Industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventario	Valor Promedio
Utilidades Retenidas	6,7%	6,8%	6,7%	8,1%	7,7%	7,2%
	25,7%	26,9%	25,0%	38,5%	35,0%	30,2%
	29,2%	29,6%	29,0%	34,0%	32,5%	30,9%
Nuevas Acciones	6,7%	6,8%	6,7%	8,1%	7,7%	7,2%
	25,7%	26,9%	25,0%	38,5%	35,0%	30,2%
	29,2%	29,6%	29,0%	34,0%	32,5%	30,9%
Endeudamiento	3,6%	3,7%	3,5%	5,0%	4,6%	4,1%
	-38,9%	-34,6%	-41,3%	0,0%	-9,7%	-24,9%
	18,2%	19,0%	18,3%	23,2%	21,7%	20,1%
Valor promedio	5,7%	5,8%	5,6%	7,1%	6,6%	6,2%
	4,1%	6,4%	2,9%	25,7%	20,1%	11,8%
	25,5%	26,1%	25,4%	30,4%	28,9%	27,3%

4.2.21. Honduras¹⁵³

4.2.21.1. Introducción

Las sociedades residentes en Honduras están sujetas al impuesto sobre su renta mundial. El Impuesto de Sociedades también se aplica a aquellas sociedades no residentes que ejercen una actividad comercial en Honduras, a través de una sucursal o una agencia, pero sólo sobre sus ingresos de fuente hondureña.

El Impuesto de Sociedades hondureño se basa en un principio de residencia, por lo que el impuesto sobre la renta empresarial se aplica a la renta generada por las empresas residentes, independientemente de la fuente. Las personas jurídicas domiciliadas en el exterior, que disponen de agentes o representantes en Honduras, son gravadas de la misma forma que los residentes sobre sus rentas derivadas de las actividades llevadas a cabo en Honduras. Los no residentes, ya sean personas físicas o jurídicas, e independientemente de su nacionalidad, están sujetas al impuesto por las rentas de fuente hondureña.

El impuesto se aplica en sede de la empresa. En consecuencia, los dividendos pagados a personas domiciliadas en Honduras están sujetos al impuesto a un tipo del 10%. Además, los dividendos procedentes de fuentes hondureñas, pagados a personas físicas o jurídicas no domiciliadas en Honduras, también están sujetos al impuesto al tipo del 10% (artículos 25 y 5.1 de la Ley del Impuesto sobre la Renta).

El Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas grava la utilidad neta y no existe ajuste de la base imponible por la inflación.

¹⁵³ Información disponible a enero de 2013

4.2.21.2. Las Amortizaciones

Los activos fijos y la propiedad son objeto de depreciación de acuerdo con el sistema aprobado por las autoridades fiscales. La depreciación representa el desgaste normal de los activos utilizados en las actividades que producen renta gravable del contribuyente y se calculan como un porcentaje anual fijo. Las deducciones por depreciación que no hayan sido aplicadas en el período contable en cuestión no podrán transferirse para su deducción en los ejercicios siguientes.

Las deducciones por depreciación se pueden aplicar sobre aquellos activos fijos tangibles (distintos de la tierra) que son utilizados para producir la renta o para proteger las fuentes de la anterior, siempre que tales bienes se encuentran registrados en la contabilidad. Las deducciones por depreciación se calculan a partir de la fecha de adquisición, en base a la vida útil estimada del activo. El método de depreciación debe ser aprobado por las autoridades fiscales, teniendo en cuenta la naturaleza, uso y desgaste normal de los activos involucrados. La base de la depreciación es el valor registrado (coste de los activos fijos).

4.2.21.3. La Valoración de los Inventarios

Las existencias se valoran de acuerdo con el coste de la última compra, el FIFO, el coste medio actual (bajo el supuesto de que existe un registro permanente del inventario – nuestra hipótesis) o el LIFO. Una vez que el método ha sido adoptado, no se puede modificar sin la autorización por escrito de la administración tributaria.

Tabla 53: Honduras – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013

Honduras										
Año	Edificios Industriales ¹⁵⁴			Maquinaria			Intangibles			Inventario Valoración
	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	
2013	Lineal	10	10	Lineal	10	10				medio

4.2.21.4. Los Tipos impositivos del IRPJ

En el año 2013, las rentas netas derivadas por las entidades jurídicas se encuentran sujetas a un tipo del 25%. Las ganancias de capital son gravadas al 10%. No obstante, también se aplica una Contribución Temporal de Solidaridad, regulada como un recargo en el Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas (no deducible) desde 2012, con un tipo del 6% y del 5% en el año 2013.

Además, se aplica una Ley creada como respuesta a la evasión y el fraude fiscal, que establece un impuesto sobre la renta del 1% sobre las rentas brutas superiores a HNL 100 millones, para aquellos contribuyentes que reportan pérdidas durante dos años seguidos o durante dos de cada cinco. Este 1% se considera como un crédito de impuesto sobre el impuesto final resultante, aunque existen diversas excepciones a esta regla.

¹⁵⁴ Los tipos de depreciación de los inmuebles oscilan entre el 2,5% y el 10%. A efectos de las estimaciones, se ha considerado el valor máximo (10%).

Asimismo, las empresas que llevan a cabo actividades en Honduras están sujetas al impuesto municipal, con un tipo máximo del 0,15 por mil, sobre los ingresos brutos superiores a HNL 30 millones.

Además, se aplica el Impuesto sobre los Activos netos, con un tipo del 1%, sobre el valor neto de los activos de la empresa, cuando la cuota del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas es inferior a la de este impuesto.

Tabla 54: Honduras - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos -2000-2013 – en %

Honduras				
Año	Tipo nominal IS (%)	Recargos (%)	Tipo Local (%)	Tipo nominal efectivo (%)
2000	25	0	0	25
2001	25	0	0	25
2002	25	0	0	25
2003	25	5	0	30
2004	25	5	0	30
2005	25	5	0	30
2006	25	5	0	30
2007	25	5	0	30
2008	25	5	0	30
2009	25	5	0	30
2010	25	10	0	35
2011	25	10	0	35
2012	25	6	0	31
2013	25	5	0	30

4.2.22. Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Honduras

Tabla 55: Honduras: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013

- Caso de Inversiones Internas
- Sólo Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas

Honduras						
Coste del Capital EMTR EATR	Edificios Industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventario	Valor Promedio
Utilidades Retenidas	6,0%	7,9%	13,7%	8,0%	7,6%	8,6%
	17,3%	36,7%	63,6%	37,4%	33,9%	37,8%
	26,2%	32,7%	53,0%	32,9%	31,5%	35,2%
Nuevas Acciones	6,0%	7,9%	13,7%	8,0%	7,6%	8,6%
	17,3%	36,7%	63,6%	37,4%	33,9%	37,8%
	26,2%	32,7%	53,0%	32,9%	31,5%	35,2%
Endeudamiento	3,1%	4,9%	10,7%	5,0%	4,6%	5,7%
	-63,3%	-1,7%	53,4%	0,0%	-9,2%	-4,1%
	15,7%	22,2%	41,8%	22,4%	21,0%	24,6%
Valor promedio	5,1%	6,9%	12,7%	7,0%	6,6%	7,6%
	-9,6%	23,9%	60,2%	24,9%	19,5%	23,8%
	22,7%	29,2%	49,3%	29,4%	28,0%	31,7%

4.2.23. Méjico¹⁵⁵

4.2.23.1. Introducción

Las empresas están sujetas al Impuesto de Sociedades y al Impuesto Mínimo Alternativo (IETU). Las empresas residentes en Méjico son gravadas por su renta mundial. El Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas se aplica a todas las entidades jurídicas residentes o con establecimiento permanente en México. En este sentido, el concepto de entidad jurídica incluye todos los tipos de empresas comerciales, incluidas las sociedades anónimas (SA), las de responsabilidad limitada (SRL) y otras. A nuestros efectos, el análisis se efectúa para este tipo de sociedades, que denominamos como empresas.

Las empresas residentes están sujetas al Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas sobre la renta mundial y las ganancias de capital.

4.2.23.2. Las Amortizaciones

La depreciación ocasionada por el desgaste normal de los activos utilizados en actividades empresariales debe ser calculada a una tasa anual de depreciación máxima especificada y esta depreciación puede ser aumentada de acuerdo con el índice de precios, desde el mes en que el activo fue adquirido (esta indexación no se aplica en el modelo). La depreciación se calcula conforme al método lineal.

Los contribuyentes pueden amortizar los activos intangibles, tales como los gastos diferidos, los gastos pre-operativos, las regalías y la asistencia técnica a una tasa anual de depreciación máxima especificada en la tabla posterior.

4.2.23.3. La Valoración de los Inventarios

Los contribuyentes pueden elegir cualquiera de los métodos de valoración siguientes: FIFO, LIFO, coste identificado y el coste medio (opción utilizada).

Cuando el contribuyente utiliza los métodos FIFO o LIFO, estos deben ser aplicados por separado para cada tipo de mercancía. Una vez que un método ha sido elegido, se debe aplicar por lo menos durante 5 años. Los contribuyentes están autorizados a utilizar un método de valoración distinto a efectos contables, siempre que exista un registro para el registro de las diferencias entre los dos métodos.

Tabla 56: Méjico – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013

Méjico										
Año	Edificios Industriales			Maquinaria			Intangibles			Inventario Valoración
	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	
2013	Lineal	5	20	Lineal	10	10	Lineal	10	10	medio

¹⁵⁵ Información disponible a octubre de 2013.

4.2.23.4. Los Tipos Impositivos del IRPJ

De acuerdo con la reforma tributaria del 2013, el tipo del impuesto permanece en el 30%, que se reducirá al 29% en 2014 y al 28% en 2015 (tipo vigente hasta 2009). No existen recargos adicionales al impuesto. Las ganancias de capital son gravadas como rentas ordinarias al mismo tipo del impuesto.

Adicionalmente, se aplica el Impuesto Empresarial a Tipo Único (IETU), que es un impuesto directo que opera sobre una base de flujos de efectivo, en comparación con el criterio de devengo que se utiliza para el impuesto sobre la renta. El IETU opera como un impuesto mínimo alternativo. Los sujetos pasivos deberán calcular la cuota del ISR y del IETU y pagarán la que sea mayor. A efectos del IETU, el impuesto es acreditable contra el IETU, por lo que cuando el impuesto sobre la renta es superior al IETU, la cuota del IETU será cero y cuando IETU es superior al impuesto a la renta, el sujeto pasivo deberá pagar la diferencia.

No se aplican impuestos adicionales sobre la renta de carácter estatal y municipal.

Pese a lo indicado en el primer párrafo de este apartado, en relación a la inexistencia de recargos sobre el impuesto, aquellas empresas que contratan trabajadores (independientemente del tipo de sociedad) vienen obligadas constitucionalmente a distribuir una porción de sus beneficios anuales entre los empleados (excepto directivos). La cuantía a distribuir, en la mayoría de los casos, es el 10% de la base imponible, previa realización de diversos ajustes.

Tabla 57: Méjico - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %

Méjico				
Año	Tipo nominal IS (%)	Recargos ¹⁵⁶ (%)	Tipo Local (%)	Tipo nominal efectivo (%)
2000	35	10	0	45
2001	35	10	0	45
2002	35	10	0	45
2003	34	10	0	44
2004	33	10	0	43
2005	30	10	0	37
2006	29	10	0	36,1
2007	28	10	0	35,2
2008	28	10	0	35,2
2009	28	10	0	35,2
2010	30	10	0	37
2011	30	10	0	37
2012	30	10	0	37
2013	30	10	0	37

¹⁵⁶ % de participación del trabajo en los beneficios de la empresa. Como puede observarse en los datos de la tabla anterior, este recargo resulta deducible del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas, a partir del año 2005.

4.2.24. Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Méjico

Tabla 58: Méjico: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013

- Caso de Inversiones Internas
- Sólo Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas

Méjico						
Coste del Capital EMTR EATR	Edificios Industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventario	Valor Promedio
Utilidades Retenidas	7,3%	9,0%	8,6%	9,1%	8,5%	8,5%
	31,1%	44,3%	41,8%	45,0%	41,3%	40,7%
	34,9%	40,3%	39,1%	40,6%	38,8%	38,7%
Nuevas Acciones	7,3%	9,0%	8,6%	9,1%	8,5%	8,5%
	31,1%	44,3%	41,8%	45,0%	41,3%	40,7%
	34,9%	40,3%	39,1%	40,6%	38,8%	38,7%
Endeudamiento	3,2%	4,9%	4,5%	5,0%	4,4%	4,4%
	-57,8%	-2,3%	-10,9%	0,0%	-13,0%	-16,8%
	22,1%	27,8%	26,6%	27,9%	26,0%	26,1%
Valor promedio	5,9%	7,6%	7,2%	7,7%	7,1%	7,1%
	1,5%	28,8%	24,2%	30,0%	23,2%	21,5%
	30,6%	36,1%	34,9%	36,4%	34,6%	34,5%

4.2.25. Nicaragua¹⁵⁷

4.2.25.1. Introducción

El sistema de impuesto sobre la renta se basa en el principio de territorialidad. Los residentes y no residentes están sujetos al impuesto sólo sobre las rentas de fuente nicaragüense. No existe impuesto sobre el patrimonio neto. La renta está sujeta al impuesto a nivel de la sociedad. Los dividendos o las distribuciones de beneficios realizadas por las empresas están sujetos a una retención final del 10%. El análisis se lleva a cabo en relación con las empresas con forma de sociedad. No existe transparencia

4.2.25.2. Las Amortizaciones

Las deducciones por depreciación son permitidas en relación al inmovilizado material. La depreciación se calcula generalmente en un porcentaje fijo anual de acuerdo con el método lineal. Sin embargo, existe también un régimen de depreciación acelerada para exportadores, en virtud de una ley específica para promover las exportaciones.

4.2.25.3. La Valoración de los Inventarios

Las existencias deben ser valoradas al menor del coste de adquisición o al valor de mercado. Los métodos de registro del coste de las ventas son: el coste medio, así como el LIFO o el FIFO.

¹⁵⁷ Información disponible a febrero de 2013

Tabla 59: Nicaragua – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013

Nicaragua										
Año	Edificios Industriales ¹⁵⁸			Maquinaria ¹⁵⁹			Intangibles			Inventario Valoración
	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	
2013	Lineal	10	10	Lineal	10	10	Lineal	0	0	medio

4.2.25.4. Los Tipos Impositivos del IRPJ

El tipo general máximo del impuesto es el 30%, aunque se trata de una tarifa progresiva por escalones de renta, establecida en el año 2013.

Además, existen algunos impuestos locales que gravan la actividad de las empresas, tal como:

- El Impuesto Municipal sobre Ventas y Servicios: un impuesto del 1% que grava las ventas y las prestaciones de servicios en cada una de las municipalidades del país.
- El Impuesto Municipal de Radicación: con un tipo del 2%, aplicable al promedio de ingresos realizados por la empresa en el último trimestre del año previo. El tipo es del 1% y se aplica sobre el capital invertido, en el caso de nuevas instalaciones.
- El Impuesto Municipal sobre los Bienes Inmuebles: con un tipo anual del 1%, aplicable al 80% del valor catastral del inmueble

Tabla 60: Nicaragua - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %

Nicaragua				
Año	Tipo nominal IS (%)	Recargos (%)	Tipo Local (%)	Tipo nominal efectivo (%)
2000	25	0	0	25
2001	25	0	0	25
2002	25	0	0	25
2003	25	0	0	25
2004	30	0	0	30
2005	30	0	0	30
2006	30	0	0	30
2007	30	0	0	30
2008	30	0	0	30
2009	30	0	0	30
2010	30	0	0	30
2011	30	0	0	30
2012	30	0	0	30
2013	30	0	0	30

¹⁵⁸ Dependiendo de los tipos de construcción y de la vida útil de los activos, las tasas de depreciación de este tipo de activos varían entre el 3% y el 10%. Para las estimaciones, se utiliza la tasa de depreciación máxima (10%).

¹⁵⁹ De la misma forma, las tasas de depreciación de la maquinaria y de los equipos oscila entre el 10% y el 20%. Para las estimaciones se utiliza la tasa máxima (20%)

4.2.26. Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Nicaragua

Tabla 61: Nicaragua: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013

- Caso de Inversiones Internas
- Sólo Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas

Nicaragua						
Coste del Capital EMTR EATR	Edificios Industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventario	Valor Promedio
Utilidades Retenidas	6,0%	6,8%	13,7%	8,0%	7,6%	8,4%
	17,3%	26,0%	63,6%	37,4%	33,9%	35,6%
	26,2%	28,6%	53,0%	32,9%	31,5%	34,4%
Nuevas Acciones	6,0%	6,8%	13,7%	8,0%	7,6%	8,4%
	17,3%	26,0%	63,6%	37,4%	33,9%	35,6%
	26,2%	28,6%	53,0%	32,9%	31,5%	34,4%
Endeudamiento	3,1%	3,8%	10,7%	5,0%	4,6%	5,4%
	-63,3%	-32,5%	53,4%	0,0%	-9,2%	-10,3%
	15,7%	18,3%	41,8%	22,4%	21,0%	23,8%
Valor promedio	5,1%	5,8%	12,7%	7,0%	6,6%	7,4%
	-9,6%	6,5%	60,2%	24,9%	19,5%	20,3%
	22,7%	25,2%	49,3%	29,4%	28,0%	30,9%

4.2.27. Panamá¹⁶⁰

4.2.27.1. Introducción

Panamá tiene un sistema territorial de tributación. Las empresas están sujetas al impuesto sobre la renta sobre sus ingresos de fuente panameña. Como regla general, los ingresos de fuente extranjera no están sujetos al impuesto. En general, los beneficios sólo se gravan a nivel de la sociedad. El Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas (IRPJ), se aplica a las entidades jurídicas que generan renta procedente de fuentes panameñas. El análisis se aplica a sociedades por acciones, es decir a las empresas. No existe transparencia fiscal.

4.2.27.2. Las Amortizaciones

La depreciación de los activos utilizados en la producción de la base imponible es obligatoria. La base de depreciación incluye los costes relacionados con la compra (fletes, seguros, el despacho y los derechos de aduana, instalación, montaje, comisiones normales y los intereses), necesarios para poner el activo en condiciones adecuadas para su uso. El valor de las mejoras permanentes también debe tenerse en cuenta.

Las amortizaciones se calculan teniendo en cuenta la vida útil de los activos (que no podrá ser inferior a 3 años, para los bienes muebles y de 30 años, para los bienes inmuebles) y aplicando cualquier método de depreciación con valor técnico reconocible (es decir, el método lineal, disminución del valor) que el contribuyente opte por aplicar a uno, algunos o a todos sus activos.

¹⁶⁰ Información disponible a enero de 2013

4.2.27.3. La Valoración de los Inventarios

Las existencias se valoran a su coste, que se determinará de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados, incluido el coste real, FIFO, coste medio y los métodos de precios de venta al por menor.

Tabla 62: Panamá – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013

Panamá										
Año	Edificios Industriales			Maquinaria			Intangibles			Inventario Valoración
	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	
2013	Lineal	3,33	30	Lineal	33	3				medio

4.2.27.4. Los Tipos impositivos del IRPJ

En base a la Ley 8/2010, el tipo del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas queda como sigue:

- El tipo general sobre las empresas es el 25%
- en el caso de empresas cuya actividad principal es la generación y distribución de energía eléctrica, las telecomunicaciones, los seguros y reaseguros, la producción de cemento, el juego, la minería y la banca y entidades financieras reguladas por la Ley 42 de 2001, el tipo impositivo sobre sociedades es la siguiente:
 - en 2012/13: 27,5% (previamente el 30%)
 - en 2014 y en adelante: el 25%

Conforme a la Ley 52, de 28 de agosto de 2012, que entró en vigor, con carácter retroactivo, el 1 de enero de 2012, el contribuyente puede optar por la alternativa de cálculo de la base imponible (Cálculo Alternativo del Impuesto Sobre la Renta, CAIR). En este caso, la base imponible está constituida por el mayor valor de (a) la renta neta gravable, o (b) el 4,67% del total de ingresos gravables. Anteriormente, el cálculo alternativo de la base imponible sólo era aplicable en el caso de una renta imponible anual superior a PAB 1,5 millones.

Además, las empresas se encuentran sujetas a los siguientes tributos:

- La denominada Tasa Única (Registro): con una cuantía fija anual de PAB 300
- El Impuesto de Aviso de Operaciones: con un tipo del 2% del capital neto invertido en una sociedad de nueva instalación, con una cuota que oscila entre los PAB 100 y PAB 60.000
- El Impuesto Local Municipal: que grava la renta bruta generada por la empresa durante el periodo contable y que depende del tipo de actividad llevada a cabo por la empresa. En la mayoría de los casos, la cuota no puede exceder de los PNB 2.000 mensuales, por cada una de las actividades llevadas a cabo. En 2011, este impuesto mensual ha sido reemplazado por uno anual.

Tabla 63: Panamá - Tipos Impositivos Nominales Efectivos -2000-2013 – en %

Panamá				
Año	Tipo nominal IS (%)	Recargos (%)	Tipo Local (%)	Tipo nominal efectivo (%)
2000	30	0	0	30
2001	30	0	0	30
2002	30	0	0	30
2003	30	0	0	30
2004	30	0	0	30
2005	30	0	0	30
2006	30	0	0	30
2007	30	0	0	30
2008	30	0	0	30
2009	30	0	0	30
2010	27,5	0	0	27,5
2011	25	0	0	25
2012	25	0	0	25
2013	25	0	0	25

4.2.28. Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Panamá

Tabla 64: Panamá: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013

- Caso de Inversiones Internas
- Sólo Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas

Panamá						
Coste del Capital EMTR EATR	Edificios Industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventario	Valor Promedio
Utilidades Retenidas	6,6%	6,0%	11,8%	7,3%	7,0%	7,7%
	24,2%	16,0%	57,6%	31,7%	28,5%	31,6%
	24,7%	22,3%	44,2%	27,5%	26,2%	29,0%
Nuevas Acciones	6,6%	6,0%	11,8%	7,3%	7,0%	7,7%
	24,2%	16,0%	57,6%	31,7%	28,5%	31,6%
	24,7%	22,3%	44,2%	27,5%	26,2%	29,0%
Endeudamiento	4,3%	3,6%	9,5%	5,0%	4,7%	5,4%
	-17,0%	-37,7%	47,2%	0,0%	-7,0%	-2,9%
	15,6%	13,5%	34,9%	18,6%	17,4%	20,0%
Valor promedio	5,8%	5,2%	11,0%	6,5%	6,2%	7,0%
	10,5%	-1,9%	54,1%	21,1%	16,7%	20,1%
	21,7%	19,4%	41,1%	24,5%	23,3%	26,0%

4.2.29. Paraguay¹⁶¹

4.2.29.1. Introducción

Aunque existen tres diferentes tipos de sistemas de impuesto aplicable a las actividades económicas, dependiendo del tipo de contribuyente, en nuestro caso nos referimos al caso general que grava la actividad de las empresas. El impuesto de sociedades paraguayo está basado en el principio de territorialidad, por lo que dicho

¹⁶¹ Información disponible a enero de 2013

impuesto sólo se aplica a las rentas empresariales generadas por las empresas que operan en Paraguay.

El Impuesto sobre sociedades se aplica a todas las personas jurídicas residentes y no residentes que derivan rentas de fuente paraguaya. Los no residentes, sin establecimiento permanente, o los presentes en Paraguay sólo pagan impuestos sobre determinados tipos de rentas de fuente paraguaya.

El impuesto sobre sociedades grava la renta neta global de las diversas fuentes de renta de la empresa, incluyendo las ganancias de capital procedentes de las transferencias de activos de la misma.

4.2.29.2. Las Amortizaciones

La depreciación causada por el desgaste normal de los activos utilizados en las actividades empresariales debe ser calculada como un porcentaje máximo anual. La depreciación se calcula bajo el método lineal. Los activos fijos deben actualizarse¹⁶² cada año en base al incremento del índice de precios. Las ganancias de capital derivadas de esta actualización no se consideran renta imponible. Los activos intangibles no se deprecian.

4.2.29.3. La Valoración de los Inventarios

Los contribuyentes pueden optar por valorar su inventario, bien por el coste de producción o de adquisición, o por el precio de mercado vigente en el último día del período impositivo. Este coste puede ser contabilizado en base el FIFO, coste medio ponderado o métodos específicos de identificación.

El método de valoración utilizado puede ser alterado con la autorización de las autoridades fiscales, llevando a cabo el ajuste correspondiente en el último inventario.

Las autoridades fiscales podrán aceptar otros métodos de valoración distintos de los mencionados anteriormente, siempre que sean adecuados a las características de la empresa, sean consistentes y no planteen problemas de control.

Tabla 65: Paraguay – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013

Paraguay										
Año	Edificios Industriales			Maquinaria			Intangibles			Inventario Valoración
	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	
2013	Lineal	2,5	40	Lineal	10	10				medio

4.2.29.4. Los Tipos Impositivos del IRPJ

El Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas se determina al tipo del 10%. Además, se aplica un impuesto del 5% sobre el importe bruto de los dividendos o distribuciones de beneficios devengados o pagados (de no aplicación en nuestro caso). El sujeto pasivo es la empresa que efectúa el pago o distribución.

¹⁶² No se lleva a cabo ningún tipo de actualización monetaria en las estimaciones.

No se aplican recargos adicionales sobre las rentas empresariales. Tampoco existe impuesto sobre el exceso de beneficios.

Además, se aplica un Impuesto Local sobre la Propiedad Inmobiliaria del 1%, sobre el valor fiscal de dicha propiedad, que es generalmente inferior al valor real (o de mercado).

Tabla 66: Paraguay - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %

Paraguay				
Año	Tipo nominal IS (%)	Recargos (%)	Tipo Local (%)	Tipo nominal efectivo (%)
2000	30	0	0	30
2001	30	0	0	30
2002	30	0	0	30
2003	30	0	0	30
2004	30	0	0	30
2005	20	0	0	20
2006	10	0	0	10
2007	10	0	0	10
2008	10	0	0	10
2009	10	0	0	10
2010	10	0	0	10
2011	10	0	0	10
2012	10	0	0	10
2013	10	0	0	10

4.2.30. Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Paraguay

Tabla 67: Paraguay: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013

- Caso de Inversiones Internas
- Sólo Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas

Paraguay						
Coste del Capital EMTR EATR	Edificios Industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventario	Valor Promedio
Utilidades Retenidas	5,6%	5,8%	7,3%	5,8%	5,7%	6,0%
	10,8%	13,1%	31,1%	13,4%	11,7%	16,0%
	10,2%	10,9%	17,7%	11,0%	10,5%	12,0%
Nuevas Acciones	5,6%	5,8%	7,3%	5,8%	5,7%	6,0%
	10,8%	13,1%	31,1%	13,4%	11,7%	16,0%
	10,2%	10,9%	17,7%	11,0%	10,5%	12,0%
Endeudamiento	4,8%	5,0%	6,5%	5,0%	4,9%	5,2%
	-3,5%	-0,4%	22,9%	0,0%	-2,2%	3,4%
	6,5%	7,2%	13,9%	7,3%	6,8%	8,4%
Valor promedio	5,3%	5,5%	7,0%	5,5%	5,4%	5,8%
	6,0%	8,6%	28,4%	8,9%	7,1%	11,8%
	9,0%	9,7%	16,4%	9,8%	9,3%	10,8%

4.2.31. Perú¹⁶³

4.2.31.1. Introducción

Las empresas están sujetas al impuesto sobre su renta mundial. Las personas no domiciliadas en Perú están sujetas al impuesto sobre la renta de fuente peruana.

Perú utiliza un sistema clásico del impuesto de sociedades. Las ganancias son gravadas por el impuesto sobre sociedades y se gravan de nuevo, una vez recibidas por los accionistas individuales. Sin embargo, los dividendos o distribuciones de ganancias no se gravan cuando se reciben por las empresas contribuyentes domiciliados

El impuesto sobre la renta se aplica a las personas jurídicas domiciliadas, o a los establecimientos permanentes en el Perú. En este sentido, el análisis se aplica a las personas jurídicas constituidas de conformidad con la legislación peruana, incluidas las sociedades anónimas (SA) y las de responsabilidad limitada (SRL).

Los beneficios de las empresas se estiman en base a la contabilidad de las mismas, aunque existan otros métodos de estimación alternativos. Las rentas son clasificadas en diferentes categorías y las rentas empresariales constituyen la denominada tercera categoría.

4.2.31.2. Las Amortizaciones

La depreciación se aplica en relación con el inmovilizado material, de conformidad con los porcentajes máximos anuales establecidos por la normativa. La depreciación se calcula regularmente de acuerdo con el método lineal. Si esta no se realiza a su debido tiempo, la depreciación no podrá ser aplicada en períodos subsiguientes.

Los activos intangibles de vida limitada (según lo establecido por la normativa), pueden ser amortizados, de forma proporcional, durante su vida útil, hasta un límite de 10 años, o su precio de compra ser amortizado cuando se produjo la compra. Los activos intangibles recibidos en concepto de aportaciones están específicamente excluidos de esta regla.

4.2.31.3. La Valoración de los Inventarios

A efectos fiscales, las existencias se valoran al coste de adquisición o de producción. Los gastos financieros no forman parte del coste. Los contribuyentes pueden optar por cualquiera de los métodos siguientes, siempre y cuando sean utilizados de manera habitual: FIFO, promedio, etc.

Tabla 68: Perú – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013

Perú										
Año	Edificios Industriales			Maquinaria			Intangibles			Inventario Valoración
	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	
2013	Lineal	5	20	Lineal	10	10	Lineal	10	10	medio

¹⁶³ Información disponible a septiembre de 2013

4.2.31.4. Los Tipos Impositivos del IRPJ

Desde el año 2004, el tipo general del Impuesto de Sociedades es del 30%. Los pagos, en efectivo o en especie, incluidos los gastos e ingresos no declarados, que ocultan una disposición indirecta de las rentas empresariales no sujetas a control fiscal posterior, están sujetas a un impuesto de sociedades adicional del 4,1%. En general, no existen impuestos adicionales sobre la renta al Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas, aunque existen otros esquemas: regalía minera, el RER para pequeñas empresas.

Al igual que en el caso de Ecuador y México, las empresas peruanas, con más de 20 empleados, se ven obligadas a distribuir una parte de sus beneficios antes de impuestos entre los trabajadores. La anterior cuantía es deducible a efectos del Impuesto de Sociedades. En el caso de las empresas manufactureras, el porcentaje distribuable a los trabajadores es del 10%. Esto implica que el tipo impositivo nominal efectivo del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas en el año 2013, sería el siguiente:

• Base imponible	100,00
• 10% adicional	-10,00
• Base imponible del IRPJ	90,00
• Tipo del impuesto (30%)	27,00
• Cuota final= 27,00+10,00	37,00

Lo que implicaría un tipo impositivo efectivo del 37%.

Adicionalmente, se aplica un impuesto temporal sobre el valor de los activos netos. El impuesto se aplica sobre el valor de los activos netos de depreciación expresado en el balance de situación de la empresa, a 31 de diciembre del año fiscal anterior, aunque existen algunas exenciones para los activos con menos de 3 años de antigüedad, que no son incluidos en la base imponible del tributo. El impuesto (Impuesto Temporal a los Activos Netos, ITAN) tiene un tipo del 0,4%, aplicable sobre las cantidades que excedan de PEN 1.000.000. El ITAN resulta acreditable contra el impuesto sobre sociedades y en algunos casos puede ser objeto de devolución.

Además, los municipios también aplican un Impuesto sobre los Bienes Inmuebles de carácter anual, sobre el valor de los mismos en base a los registros de las autoridades municipales y de acuerdo con una tarifa progresiva, con unos tipos que oscilan entre el 0,2 y el 1%.

Tabla 69: Perú - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %

Perú				
Año	Tipo nominal IS	Recargos ¹⁶⁴	Tipo Local	Tipo nominal efectivo
2000	30	10	0	37
2001	30	10	0	37
2002	27	10	0	34,3
2003	27	10	0	34,3
2004	30	10	0	37
2005	30	10	0	37
2006	30	10	0	37
2007	30	10	0	37
2008	30	10	0	37
2009	30	10	0	37
2010	30	10	0	37
2011	30	10	0	37
2012	30	10	0	37
2013	30	10	0	37

4.2.32. Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Perú

Tabla 70: Perú: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013

- Caso de Inversiones Internas
- Sólo Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas

Perú						
Coste del Capital EMTR EATR	Edificios Industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventario	Valor Promedio
Utilidades Retenidas	7,3%	9,0%	8,6%	9,1%	8,5%	8,5%
	31,1%	44,3%	41,8%	45,0%	41,3%	40,7%
	34,9%	40,3%	39,1%	40,6%	38,8%	38,7%
Nuevas Acciones	7,3%	9,0%	8,6%	9,1%	8,5%	8,5%
	31,1%	44,3%	41,8%	45,0%	41,3%	40,7%
	34,9%	40,3%	39,1%	40,6%	38,8%	38,7%
Endeudamiento	3,2%	4,9%	4,5%	5,0%	4,4%	4,4%
	-57,8%	-2,3%	-10,9%	0,0%	-13,0%	-16,8%
	22,1%	27,8%	26,6%	27,9%	26,0%	26,1%
Valor promedio	5,9%	7,6%	7,2%	7,7%	7,1%	7,1%
	1,5%	28,8%	24,2%	30,0%	23,2%	21,5%
	30,6%	36,1%	34,9%	36,4%	34,6%	34,5%

4.2.33. Uruguay¹⁶⁵

4.2.33.1. Introducción

En general, el sistema tributario uruguayo se basa en el principio de territorialidad, por lo que el Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas sólo se aplica a las rentas

¹⁶⁴ Porcentaje de participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa.

¹⁶⁵ Información disponible a enero de 2013

de fuente uruguaya. Las empresas están sujetas al Impuesto de Sociedades y al Impuesto sobre el Patrimonio Neto.

El Impuesto de Sociedades o Impuesto sobre Actividades Económicas (Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas, IRAE) se aplica sobre las rentas de fuente uruguaya procedentes de todos los tipos de actividad económica. Los dividendos y los beneficios distribuidos no están sujetos al impuesto a nivel corporativo. Sin embargo, los dividendos y beneficios distribuidos obtenidos por personas físicas y no residentes están sujetos al impuesto cuando son pagados o acreditados por los contribuyentes sujetos al IRAE.

El IRAE se aplica a las personas jurídicas residentes y a los establecimientos permanentes de entidades no residentes. Los no residentes sin establecimiento permanente en Uruguay están sujetos a un impuesto específico sobre la renta de no residentes (Impuesto a la Renta de los no Residentes). Este análisis se restringe a las sociedades por acciones uruguayas, así como a las entidades societarias extranjeras de idéntica naturaleza. Estas entidades se denominan en el texto como las empresas.

Las rentas de fuente uruguaya incluyen los ingresos derivados de las actividades realizadas, bienes situados o derechos explotados con fines económicos en Uruguay, independientemente de la nacionalidad, domicilio o residencia de las personas involucradas o del lugar donde se celebran los contratos. Los ingresos por servicios prestados en el extranjero por un contribuyente el IRAE se consideran renta de fuente uruguaya si esos servicios están relacionados con la producción de la renta de fuente uruguaya objeto del IRAE.

Todos los tipos de rentas de la empresa pertenecen a la misma categoría. El IRAE grava la renta neta agregada de diversas fuentes empresariales, incluyendo las ganancias de capital procedentes de la transferencia de los activos de la empresa. Como principio general, la utilidad neta imponible se define como los ingresos brutos, menos los costes directos de los bienes, así como los gastos necesarios para producir y mantener la fuente de esos ingresos. Un ajuste fiscal por inflación es obligatorio.

4.2.33.2. Las Amortizaciones

La depreciación resultante del uso normal de los bienes utilizados en las actividades empresariales se calcula en base a un porcentaje máximo anual y, en principio, bajo el método lineal.

Se permite amortizar los intangibles (por ejemplo, marcas, patentes, gastos de organización), siempre que dichos intangibles corresponden a una inversión real y que la persona que disponga de los mismos pueda ser identificada. La amortización del fondo de comercio no está permitida a efectos fiscales.

4.2.33.3. La Valoración de los Inventarios

La valoración de los inventarios puede ser calculada sobre la base de cualquiera de los métodos siguientes: coste de producción, el precio de adquisición, el valor de mercado al cierre del período fiscal o cualquier otro método adecuado para el tipo de negocio llevado a cabo por el contribuyente y que sea aceptado por las autoridades fiscales. El método de valoración se puede cambiar si es autorizado por las autoridades fiscales.

Para las mercancías generales, también se pueden utilizar los métodos del coste medio o de sustitución, el FIFO y el LIFO.

Tabla 71: Uruguay – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013

Uruguay										
Año	Edificios Industriales			Maquinaria			Intangibles			Inventario Valoración
	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	
2013	Lineal	2	50	Lineal	10	10	Lineal	10	10	medio

4.2.33.4. Los Tipos Impositivos del IRPJ

El IRAE se abona a un tipo del 25%. No existen impuestos adicionales o recargos sobre la renta de las empresas. Tampoco existe impuesto sobre beneficios extraordinarios.

Además, resulta aplicable un Impuesto sobre el Patrimonio Neto a las empresas. Este impuesto se aplica a todos los bienes situados y utilizados para actividades económicas en Uruguay. La base imponible se determina como diferencia entre la propiedad gravable y los pasivos deducibles (por ejemplo, las deudas con instituciones financieras locales, deudas comerciales locales, y las deudas en forma de bonos u obligaciones cotizadas en bolsa). El tipo normal del impuesto es del 1,5%. Los bancos y las instituciones financieras están gravados a la tasa del 2,8%. Las obligaciones y otros documentos al portador similares están sujetos al impuesto al tipo del 3,5%.

El IRAE devengado puede ser acreditado contra la cuota tributaria del Impuesto sobre el Patrimonio en el mismo período, sujeto a ciertas limitaciones y hasta un límite máximo del 50% de la cuota del Impuesto sobre el Patrimonio Neto en cada período. La cuantía del crédito se determina por el Ejecutivo y, actualmente, el crédito se limita al 1% de la deuda tributaria del impuesto del período impositivo correspondiente (artículo 11 del Decreto 148/002). El impuesto se calcula sobre la base del patrimonio neto del contribuyente para cada año fiscal. Los contribuyentes del IRAE determinan el impuesto el último día del ejercicio económico.

También existe determinados impuestos sobre la propiedad girados, bien por las autoridades locales (Contribución Inmobiliaria) o por las nacionales (Impuesto de Primaria). Asimismo, la constitución de una sociedad implica el pago de un impuesto denominado ICOSA (Impuesto sobre el Control de las Sociedades Anónimas), al 1,5% sobre una determinada cuantía determinada anualmente por las autoridades y, posteriormente, al final de cada ejercicio económico, al 0,75% sobre la cifra nocial anterior.

Tabla 72: Uruguay - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %

Uruguay				
Año	Tipo nominal IS	Recargos	Tipo Local	Tipo nominal efectivo
2000	30	0	0	30
2001	30	0	0	30
2002	35	0	0	35
2003	35	0	0	35
2004	35	0	0	30
2005	30	0	0	30
2006	30	0	0	30
2007	30	0	0	30
2008	25	0	0	25
2009	25	0	0	25
2010	25	0	0	25
2011	25	0	0	25
2012	25	0	0	25
2013	25	0	0	25

4.2.34. Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Uruguay

Tabla 73: Uruguay: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013

- Caso de Inversiones Internas
- Sólo Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas

Uruguay						
Coste del Capital EMTR EATR	Edificios Industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventario	Valor Promedio
Utilidades Retenidas	7,0%	7,3%	7,0%	7,3%	7,0%	7,1%
	28,2%	31,1%	29,0%	31,7%	28,5%	29,7%
	26,1%	27,2%	26,4%	27,5%	26,2%	26,7%
Nuevas Acciones	7,0%	7,3%	7,0%	7,3%	7,0%	7,1%
	28,2%	31,1%	29,0%	31,7%	28,5%	29,7%
	26,1%	27,2%	26,4%	27,5%	26,2%	26,7%
Endeudamiento	4,6%	4,9%	4,7%	5,0%	4,7%	4,8%
	-7,7%	-1,3%	-5,9%	0,0%	-7,0%	-4,4%
	17,0%	18,3%	17,5%	18,6%	17,4%	17,7%
Valor promedio	6,2%	6,5%	6,3%	6,5%	6,2%	6,3%
	16,2%	20,3%	17,4%	21,1%	16,7%	18,3%
	23,1%	24,2%	23,4%	24,5%	23,3%	23,7%

4.2.35. Venezuela¹⁶⁶

4.2.35.1. Introducción

Las empresas están sujetas al Impuesto de Sociedades y al Impuesto Municipal sobre Actividades Económicas e Industriales. También existe una fiscalidad específica para las actividades del sector petrolero.

¹⁶⁶ Información disponible a septiembre de 2013

Las empresas residentes están sujetas a un tipo impositivo máximo del 34% sobre su renta mundial. Los dividendos procedentes de los beneficios sometidos al Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas están exentos de retención y, en caso contrario, están sujetos a una retención a cuenta definitiva del 34%. Este impuesto proporcional sobre los dividendos procedentes de las utilidades superiores a los beneficios imposables se introdujo en 2001.

En general, las empresas se encuentran sujetas al impuesto. Las empresas residentes están sujetas al impuesto sobre la renta sobre sus ingresos en todo el mundo. Las empresas no residentes, sin establecimiento permanente en Venezuela, están sujetas al impuesto sobre la renta sobre sus ingresos de fuente venezolana. Las empresas no residentes, con establecimiento permanente en Venezuela, están sujetas al impuesto sobre la renta sobre los ingresos de cualquier fuente que sea atribuible al establecimiento permanente.

La base imponible se obtiene a partir del ingreso bruto menos los costes directos de los bienes o prestaciones de servicios, incluidos los gastos necesarios en que se incurra en el país y ajustados a la inflación. El cálculo del impuesto sobre la base imponible anual se estima en base los registros contables del contribuyente y, posteriormente, se ajusta de acuerdo con las normas tributarias. El impuesto se aplica no sólo sobre las rentas de una fuente permanente, derivadas regular y periódicamente, sino también a las ganancias de capital de cualquier tipo de fuente, así como a cualquier ingreso, en especie o en efectivo, que representa un aumento de la riqueza del destinatario.

Por último, conviene mencionar que las empresas cada año aplican un sistema de ajuste para evitar las distorsiones causadas por la inflación, en el caso de los activos y las deudas no monetarias

4.2.35.2. Las Amortizaciones

Los activos fijos situados en el país y utilizados en la generación de rentas pueden ser depreciados o amortizados, a condición de que la deducción sea razonable y no se incluya entre los costes. La depreciación no se puede trasladar hacia adelante.

No se aplican métodos de depreciación específicos. Las normas permiten el uso del método lineal, pero la administración tributaria permite la utilización de cualquier otro método razonable y consistente. El gobierno podrá, en casos excepcionales, autorizar la depreciación en un plazo más corto que el de la vida útil del activo, en función de consideraciones de interés económico nacional.

4.2.35.3. La Valoración de los Inventarios

Las existencias se valoran mediante el método FIFO o el coste medio. El criterio de valoración para determinar el costo de las mercancías vendidas es el coste de adquisición reflejado en la factura, siempre y cuando el importe no exceda el precio de mercado. El inventario es objeto de ajuste por inflación.

Tabla 74: Venezuela – Tasas de Amortización y Tratamiento de los Inventarios en 2013

Venezuela										
Año	Edificios Industriales			Maquinaria			Intangibles			Inventario Valoración
	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	Método	Tipo	Años	
2013	Lineal	5	20	Lineal	10	10	Lineal	10	10	medio

4.2.35.4. Los Tipos Impositivos del IRPJ

Venezuela utiliza una escala de tipos progresiva. En nuestro análisis, se considera que el beneficio de la sociedad tributa al marginal más alto (el 34%).

No existe ningún tipo de recargo adicional sobre el beneficio. Como regla general, no se aplican otros impuestos a la renta, además del impuesto general sobre la renta. Sin embargo, existe el Impuesto Municipal sobre Actividades Económicas, que grava los ingresos brutos o las ventas de las empresas a tipos que varían entre el 0,1% y el 10%, dependiendo del municipio y de la actividad económica. Además, existen esquemas de tributación diferente para las actividades mineras y petrolíferas.

Aparte, también se aplican impuestos sobre la propiedad urbana, con tipos que varían según la municipalidad y un impuesto sobre el registro público de las empresas y los aumentos de capital de las mismas, así como una serie de contribuciones que tienen su origen en normas jurídicas diferentes de las tributarias (Ley de Educación Física, Ley anti drogas, etc.)

Tabla 75: Venezuela - Tipos Impositivos Nominales Efectivos Máximos - 2000-2013 – en %

Venezuela				
Año	Tipo nominal IS	Recargos	Tipo Local	Tipo nominal efectivo
2000	34	0	0	34
2001	34	0	0	34
2002	34	0	0	34
2003	34	0	0	34
2004	34	0	0	34
2005	34	0	0	34
2006	34	0	0	34
2007	34	0	0	34
2008	34	0	0	34
2009	34	0	0	34
2010	34	0	0	34
2011	34	0	0	34
2012	34	0	0	34
2013	34	0	0	34

4.2.36. Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva en Venezuela

Tabla 76: Venezuela: Valores del Coste del Capital, EMTR y EATR – 2013

- Caso de Inversiones Internas
- Sólo Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas

Venezuela						
Coste del Capital EMTR EATR	Edificios Industriales	Maquinaria	Intangibles	Activos Financieros	Inventario	Valor Promedio
Utilidades Retenidas	7,0%	8,5%	8,2%	8,6%	8,1%	8,1%
	28,4%	41,1%	38,7%	41,8%	38,1%	37,6%
	32,0%	37,0%	35,9%	37,3%	35,7%	35,6%
Nuevas Acciones	7,0%	8,5%	8,2%	8,6%	8,1%	8,1%
	28,4%	41,1%	38,7%	41,8%	38,1%	37,6%
	32,0%	37,0%	35,9%	37,3%	35,7%	35,6%
Endeudamiento	3,4%	4,9%	4,6%	5,0%	4,5%	4,5%
	-47,3%	-2,0%	-9,4%	0,0%	-11,2%	-14,0%
	20,1%	25,4%	24,3%	25,5%	23,9%	23,8%
Valor promedio	5,8%	7,3%	7,0%	7,4%	6,9%	6,9%
	3,1%	26,7%	22,6%	27,8%	21,7%	20,4%
	28,1%	33,1%	32,0%	33,4%	31,7%	31,7%

4.3. Anexo 3: Resumen de la Metodología y Estimación de los Indicadores Prospectivos de la Carga Tributaria Efectiva de las Empresas

En este apartado, se incluye un resumen del enfoque utilizado por Devereux y Griffith (1999), utilizado para estimar los tipos impositivos efectivos (marginales y medios), para determinados proyectos hipotéticos de inversión. Los siguientes párrafos están dirigidos a proporcionar información al lector sobre los aspectos fundamentales de este enfoque.

Conviene indicar que, en cierto sentido, este enfoque es similar al utilizado por King y Fullerton (1984), el cual sentó las bases para establecer una metodología de cálculo para los tipos impositivos marginales efectivos, aunque, no obstante, existen algunas diferencias con el enfoque anterior. Asimismo, Devereux y Griffith utilizan este enfoque para analizar las inversiones transfronterizas, al igual que lo hacía la OCDE en 1991, aunque con una metodología ampliada basada en el enfoque de King y Fullerton (1984). Por tanto, conviene indicar que el enfoque de Devereux y Griffith también difiere, de alguna manera del utilizado por la.

Inversiones Internas

La Inversión Interna en Ausencia de Impuestos

El enfoque de Devereux y Griffith, parte del supuesto (al igual que la mayor parte de la literatura que analiza el impacto de la fiscalidad sobre la inversión), de que, en un determinado momento, una empresa decide alterar su acervo de capital. En este supuesto, la empresa decide incrementar su inversión (y, por tanto, su acervo de capital) en una unidad monetaria durante el periodo t . Para financiar este aumento de la inversión, la empresa puede hacer uso de tres fuentes de financiación distintas: las utilidades retenidas, la emisión de nuevas acciones y el endeudamiento¹⁶⁷. Por tanto, el coste de esta nueva inversión para el accionista (propietario de la empresa), en los casos de financiación mediante recursos propios¹⁶⁸ (utilidades retenidas y emisión de nuevas acciones) es de una unidad, y de cero unidades, en el caso de financiación mediante endeudamiento externo.

Supongamos, además, que esta unidad de capital alcanza un valor de $(1 - \delta)(1 + \pi)$ en el periodo $t + 1$, donde δ es la tasa de depreciación del activo y π es la tasa de inflación¹⁶⁹. En el período $t + 1$, la empresa lleva a cabo una reducción de su inversión (desinversión), en la cuantía, $(1 - \delta)(1 + \pi)$, con objeto de mantener el mismo nivel del acervo de capital en todos los demás periodos. Asimismo, el incremento adicional de capital genera en el periodo $t + 1$, una rentabilidad de $(p + \delta)(1 + \pi)$, donde p puede ser considerada como la tasa de retorno financiera real sobre la inversión¹⁷⁰. De la misma forma, en el periodo $t + 1$, la empresa procede al reembolso de la deuda adicional (más los intereses) incurrida en el periodo t . En ausencia de impuestos, la empresa lleva a

¹⁶⁷ Además de las fuentes de financiación consideradas, resulta posible utilizar otras, que podrían incorporarse al análisis.

¹⁶⁸ En el caso de retención de utilidades, los accionistas renuncian a una unidad de dividendos

¹⁶⁹ El modelo permite que la modificación del precios del activo sólo varíe con la inflación

¹⁷⁰ Es decir, se trata de un tipo real, después de tener en cuenta la inflación.

cabo un reembolso de $1 + i$, donde i es el tipo de interés. Una vez reembolsada la deuda, la asignación de los fondos restantes procedentes de la inversión dependerá de la forma en la que se financia el proyecto de inversión. Si la empresa utiliza el mecanismo de la retención de utilidades para financiar el proyecto, se asume que los fondos restantes se distribuyen a los accionistas bajo la forma de dividendos. Sin embargo, si el proyecto se financió mediante la emisión de nuevas acciones, entonces se asume que esa misma cuantía va a ser utilizada para recomprar dichas acciones, lo que implica el mantenimiento del mismo número de acciones en circulación. (Esta distinción, puede que no tenga importancia en ausencia de impuestos, pero sí la tiene en presencia de los mismos).

Haciendo abstracción del riesgo, la tasa de descuento de los accionistas es igual al tipo de interés. Esto puede ser expresado, en términos del tipo real de interés, r , mediante la siguiente igualdad: $(1 - r)(1 + \pi) = (1 + i)$.

En el caso de que la financiación del aumento de la inversión se realice mediante recursos propios, el valor actual neto de la inversión para el accionista es:

$$R^* = -1 + \frac{(1 - \delta)(1 + \pi) + (p + \delta)(1 + \pi)}{1 + i} = -1 + \frac{1 + p}{1 + r} = \frac{p - r}{1 + r} \quad (1)$$

Donde el valor actual neto de la inversión R^* , también puede ser considerado como el valor neto presente de la renta económica generada por la misma (el asterisco indica que se trata de un valor en ausencia de impuestos). En el caso de una inversión marginal, entonces $p = r$ y $R^* = 0$.

No obstante, en términos más generales, es posible que $p > r$.

En el caso de que la financiación del incremento de inversión se lleve a cabo mediante la utilización recursos financieros ajenos (endeudamiento), el valor actual neto de la inversión para el accionista es:

$$R^* = 0 + \frac{(1 - \delta)(1 + \pi) + (p + \delta)(1 + \pi) - (1 + i)}{1 + i} = \frac{p - r}{1 + r} \quad (2)$$

Como puede verse, a partir de las dos expresiones anteriores, en ausencia de impuestos, el valor actual neto de la inversión es independiente de la fuente de financiación utilizada.

Introducción de la Fiscalidad

Impuestos Personales¹⁷¹

La introducción de los impuestos personales (a cargo del accionista) produce una modificación en la tasa de descuento y en el valor neto, como consecuencia de los

¹⁷¹ El ejercicio llevado a cabo en este estudio prescinde de la imposición personal. No obstante, se incluyen los siguientes comentarios metodológicos por su interés.

pagos por dividendos soportados por el accionista. El problema que surge, en este caso, es que los tipos impositivos personales aplicables varían entre los distintos tipos de accionistas (en el caso de tarifas progresivas). En principio, la teoría económica indica que los tipos impositivos adecuados a utilizar son aquellos que pertenecen al accionista “marginal”, es decir, un accionista dispuesto a adquirir las acciones de la empresa al precio vigente. Sin embargo, la mayoría de las veces resulta imposible conocer la identidad del accionista marginal y, por tanto, la fijación de los tipos impositivos personales a utilizar. Por tanto, una práctica común, utilizada a la hora de obtener una medida de los tipos impositivos efectivos, consiste en calcular dichos tipos impositivos para un determinado número de potenciales accionistas marginales (utilizando los tipos impositivos mínimo, máximo y medio). En lo que sigue, los tipos impositivos están definidos para el “accionista” y, en función de la identidad del accionista marginal, estos tipos pueden tomar diferentes valores.

Un caso especial surge cuando se trata de accionistas no residentes. Cuando la empresa obtiene recursos financieros de renta variable en los mercados mundiales de capital, resulta muy difícil para la misma poder identificar al accionista marginal y, en consecuencia, poder ajustar su comportamiento. Además, en este caso, es bastante probable que los impuestos personales pagados por el accionista no residente sean simplemente ignorados, o asumidos como cero.

Siguiendo la literatura convencional, la tasa de descuento nominal del accionista se estima como:

$$p = \left(\frac{1 - m^i}{1 + z} \right) i \quad (3)$$

dónde:

m^i : es el tipo impositivo personal marginal del accionista aplicable a los intereses.

z : es el tipo impositivo personal marginal efectivo del accionista sobre las ganancias de capital (ver King y Fullerton 1984, para una discusión sobre este tipo impositivo).

Si designamos a γ como la renta neta percibida por el accionista, como resultado del incremento de una unidad de los dividendos. Este se define como:

$$\gamma = \left(\frac{(1 - m^d)(1 - c)}{(1 - z)(1 - s)} \right) \quad (4)$$

dónde:

m^d : es tipo impositivo personal marginal sobre los dividendos

c : es el tipo de retención (neto) aplicado sobre los dividendos pagados al accionista por la empresa (comentarios adicionales más abajo).

s : es el tipo del crédito fiscal disponible para el accionista, expresado como una proporción del dividendo

Dos elementos principales del impuesto de sociedades se incluyen en el análisis.

El Tipo Impositivo del Impuesto sobre la Renta de Sociedades

En primer lugar, el rendimiento nominal de la inversión, neto del pago por intereses¹⁷², se grava al tipo τ , siendo este tipo el correspondiente al impuesto de sociedades. No obstante, conviene indicar que se trata de un tipo impositivo agregado, que incluye todos los impuestos sobre la renta soportados por la empresa. Cabe, por tanto, incluir tanto los impuestos nacionales y locales que gravan las rentas de la empresa. En este modelo no se permite ningún retraso en el cumplimiento de las obligaciones tributarias¹⁷³.

Las Deduciones por Depreciación

En segundo lugar, conviene indicar que, normalmente, la inversión disfruta de una deducción fiscal. Se supone que el tipo de deducción en el periodo t es ϕ , por lo que la empresa disfruta de una reducción en su cuota tributaria en el periodo t de $t\phi$. Esto implica, que el coste neto para la empresa de la inversión se reduce en $\tau\phi$ ¹⁷⁴. A su vez, esto implica que la empresa se verá obligada a obtener una cuantía de financiación menor¹⁷⁵, e igual a $(1 - \tau\phi)$. En el modelo, no se considera la posibilidad de que la empresa tenga insuficiencia de base imponible para absorber esta deducción, lo que implicaría la traslación hacia adelante en el tiempo de dichas pérdidas (carry forward)¹⁷⁶.

En los periodos posteriores, la empresa continúa disfrutando de la posibilidad de seguir deduciéndose por la inversión adicional efectuada en el periodo t . El valor actual de estas deducciones se define como A . A diferencia del enfoque King y Fullerton, este enfoque define el valor actual utilizando el tipo de descuento del accionista definido en (3).

Suponiendo que el tipo de deducción por depreciación aplicado por la empresa durante el periodo viene definido por ϕ , en base al método degresivo, se obtiene un valor actual de la depreciación en base a la siguiente fórmula:

$$A = \tau\phi \left\{ 1 + \left(\frac{1-\phi}{1+\rho} \right) + \left(\frac{1-\phi}{1+\rho} \right)^2 + \left(\frac{1-\phi}{1+\rho} \right)^3 + \dots \right\} = \frac{\tau\phi(1+\rho)}{\phi+\rho} \quad (5)$$

Si la empresa utiliza este mismo tipo de deducción ϕ para la recuperación del coste total del activo, siguiendo el método lineal, entonces la empresa podrá deducirse $\tau\phi$ durante T periodos, donde $T = 1 / \phi$ ¹⁷⁷. En este caso:

¹⁷² También sería posible considerar los pagos por intereses como no deducibles

¹⁷³ Esto también podría ser incorporado en el análisis

¹⁷⁴ Una alternativa es que la empresa disponga de un crédito fiscal que podría reemplazar a la deducción o añadirse a la misma.

¹⁷⁵ Bien sea mediante utilidades retenidas, emisión de acciones nuevas o de endeudamiento externo

¹⁷⁶ De nuevo, este aspecto podría ser incorporado al análisis

¹⁷⁷ En la práctica, algunas veces T no tiene por qué ser un número entero, en cuyo caso se hace necesario proceder a un ajuste en el último periodo.

$$A = \tau\phi \left\{ 1 + \left(\frac{1}{1+\rho} \right) + \left(\frac{1}{1+\rho} \right)^2 + \dots + \left(\frac{1}{1+\rho} \right)^T \right\} \quad (6)$$

Estos dos casos de depreciación se incluyen a efectos puramente ilustrativos¹⁷⁸. Existen, además, otros métodos que pueden ser utilizados en la práctica. Entre ellos se incluyen los créditos fiscales y otro tipo de deducciones especiales en el primer año. Dos son los principios generalmente importantes a la hora de estimar A: (i) que todas las deducciones y los créditos fiscales sean tomados en cuenta y (ii) que el valor actual sea obtenido utilizando el tipo de descuento del accionista de la forma definida en (3).

Otros Aspectos de la Imposición

En la práctica, no obstante, existe una amplia variedad de posibilidades diferentes, incluso en el ámbito de la tributación de las rentas internas, aunque no todas ellas sean incluidas en el modelo. En general, a la hora de estimar los tipos impositivos prospectivos, la inclusión o no de una norma específica dependerá de si, como consecuencia del aumento de inversión considerado arriba, resultan afectadas, tanto las cuotas tributarias de la empresa como las del accionista. En definitiva, cualquier posible modificación de las cuotas tributarias que surge como consecuencia de un incremento de la inversión debería ser incorporada al análisis. El método para llevar a cabo esto es sencillo: se analizan los flujos de caja que surgen como resultado de la aplicación del impuesto y se incluyen en el cálculo del valor actual neto actual después de impuestos.

La Inversión Interna en Presencia de Impuestos

A continuación, se lleva a cabo el análisis efectuado en los apartados anteriores, con objeto de obtener el valor del incremento de la inversión hipotética, esta vez en presencia de impuestos. Para ello, se tienen en cuenta las tres formas de financiación anteriormente citadas.

Inversiones Financiadas mediante Utilidades Retenidas

En este supuesto, se analiza el caso en el cual la nueva inversión se financia mediante utilidades retenidas. Teniendo en cuenta que:

- La empresa obtiene los fondos para financiar la inversión mediante la reducción de los dividendos y abona los retornos obtenidos por la misma bajo la forma de dividendos. Si se analiza esto desde la perspectiva del accionista, entonces todos los flujos de fondos implicados en la inversión deben ser multiplicados por γ , parámetro que refleja los diversos aspectos de la imposición personal y de la imposición sobre los dividendos.

¹⁷⁸ De hecho, el método lineal de depreciación constituye la norma en los países de América Latina, aunque también hay un país que impone en su normativa el método degresivo.

- Dado un valor actual de las deducciones, medido a través de A , el valor actual neto del coste de la inversión es $1 - A$.
- El rendimiento nominal en el periodo $t + 1$, $(p + \delta)(1 + \pi)$ está sujeto a gravamen al tipo τ .
- El valor actual neto de los menores costes de la inversión en el periodo $t + 1$ es $(1 - \delta)(1 + \pi)(1 - A)$.

Combinando los anteriores elementos, el valor actual neto después de impuestos, o lo que es lo mismo, la renta económica obtenida por proyecto de inversión hipotético, en el caso de financiación mediante utilidades retenidas sería:

$$R^{RE} = \gamma \left\{ -(1 - A) + \frac{(1 - \delta)(1 + \pi)(1 - A) + (p + \delta)(1 + \pi)(1 - \tau)}{1 + p} \right\} \quad (7)$$

Reordenando la anterior expresión, resulta:

$$R^{RE} = \frac{\gamma}{1 + p} \left\{ (p + \delta)(1 + \pi)(1 - \tau) - [(1 + p) - (1 - \delta)(1 + \pi)](1 - A) \right\} \quad (8)$$

Inversiones Financiadas mediante Nuevas Acciones

Consideramos ahora las diferencias que surgen, como consecuencia de que la inversión esté financiada por una emisión de nuevas acciones.

En primer lugar, puesto que existe una deducción fiscal (o crédito) en el periodo t de $\tau\phi$, el coste neto de la inversión γ , por tanto, la financiación obtenida con las nuevas acciones es $1 - \tau\phi$. Por lo tanto, si comparamos con el caso de las utilidades retenidas, en el periodo t los accionistas contribuyen $1 - \tau\phi$ en nuevas acciones pero, en este caso, reciben una renta neta de $\gamma(1 - \tau\phi)$, a través de mayores dividendos.

En segundo lugar, puesto que se supone que los fondos en el periodo $t + 1$ son utilizados para recomprar esa cuantía de nuevas acciones, entonces el accionista recibe una cuantía $1 - \tau\phi$, en el periodo $t + 1$, como consecuencia de la recompra de acciones. Sin embargo, si comparamos con el caso de las utilidades retenidas, de nuevo esto implica que los dividendos pagados en el periodo $t + 1$ son menores por esa cuantía, por lo que el accionista percibe menores ingresos netos de $\gamma(1 - \tau\phi)$, como consecuencia de los menores dividendos.

De la combinación de los anteriores, el valor actual neto después de impuestos, o renta económica del proyecto hipotético, esta vez financiado mediante nuevas acciones es

$$R^{NE} = R^{RE} + F^{NE} \quad (9)$$

dónde:

$$F^{NE} = -(1 - \gamma)(1 - \tau\phi) + \frac{(1 - \gamma)(1 - \tau\phi)}{1 + p} = \frac{\rho(1 - \gamma)(1 - \tau\phi)}{1 + p} \quad (10)$$

Expresión que representa el valor actual neto de los flujos de fondos adicionales que surgen como consecuencia de la utilización de la financiación a partir de nuevas acciones, en comparación con las utilidades retenidas.

Inversiones Financiadas mediante Endeudamiento Externo

Consideremos ahora las diferencias que surgen en el caso de una inversión financiada mediante endeudamiento externo (frente al caso de las utilidades retenidas). En primer lugar, en el periodo t , el accionista no se ve obligado a renunciar a los dividendos $\gamma(1 - \tau\phi)$, ya que la empresa pide prestada esa suma. Sin embargo, en el periodo $t + 1$, la empresa deberá proceder a reembolsar el principal de la deuda, más los intereses: es decir, una cuantía igual a $(1 - \tau\phi)(1 + i)$. Los intereses abonados son deducibles fiscalmente, lo cual reduce su coste neto en $\gamma(1 - \tau\phi)i\tau$. El coste neto del reembolso de la deuda reduce el tamaño del pago por dividendos en el periodo $t + 1$, en relación al caso de las utilidades retenidas, reduciendo la renta neta del accionista en $\gamma(1 - \tau\phi)(1 + i(1 - \tau))$.

Combinando estos efectos, el valor actual neto después de impuestos, o renta económica del proyecto hipotético de inversión, en el caso de financiación mediante deuda es:

$$R^{NE} = R^{RE} + F^D \quad (11)$$

dónde

$$F^D = \gamma(1 - \tau\phi) + \frac{\gamma(1 - \tau\phi)(1 + i(1 - \tau))}{1 + p} = \frac{\gamma(1 - \tau\phi)(p - i(1 - \tau))}{1 + p} \quad (12)$$

Es la expresión que representa el valor actual neto de los flujos de caja adicionales que surgen como consecuencia de la financiación mediante endeudamiento externo (en comparación con las utilidades retenidas).

Resumen de la Renta Económica después de Impuestos

Combinando las anteriores expresiones para los diversos tipos de financiación, el valor actual neto después de impuestos, o renta económica del proyecto hipotético de inversión, puede ser descrito como:

$$R = R^{RE} + F \quad (13)$$

dónde:

0	en el caso de financiación mediante utilidades retenidas	
F =	F^{NE}	en caso de financiación mediante acciones nuevas
	F^D	en caso de financiación mediante endeudamiento

(14)

Definición de los Tipos Impositivos Efectivos

Los Tipos Impositivos Marginales Efectivos

El enfoque general utilizado en esta metodología trata de concentrar la atención en una inversión o un proyecto de inversión marginal, es decir, aquella inversión que obtiene una renta económica después de impuestos idéntica a cero. Para el accionista resulta indiferente llevar a cabo o no dicho proyecto. Utilizando este enfoque, resulta posible calcular la tasa de retorno real antes de impuestos necesaria para generar una renta económica después de impuestos igual a cero. Esto es lo que se conoce, normalmente, como el Coste del Capital.

Utilizando las expresiones (8) y (13) y estableciendo $R = 0$, el Coste del Capital es:

$$p = \frac{(1-A)}{(1+\pi)(1-\tau)} \{p + \delta(1+\pi) - \pi\} - \frac{F(1+p)}{\gamma(1+\pi)(1-\tau)} - \delta \quad (15)$$

El Tipo Impositivo Marginal Efectivo es, por tanto, la diferencia proporcional entre este tipo y la tasa de retorno después de impuestos real del accionista. La tasa de retorno real después de impuestos al accionista se define como:

$$s = \frac{\{(1-m^i)i - \pi\}}{1+\pi} \quad (16)$$

En ausencia de impuestos personales, $s = r$. El Tipo Impositivo Marginal Efectivo es igual a:

$$EMTR = \frac{p-s}{p} \quad (17)$$

El Tipo Impositivo Medio Efectivo

Devereux y Griffith (1999), tienen en cuenta también aquellos casos en los cuales la imposición pueden afectar a las decisiones de inversión, para aquellas inversiones que no son marginales¹⁷⁹. Supongamos, por ejemplo, que una empresa se ve obligada a elegir entre dos localizaciones alternativas o entre dos tipos de inversiones diferentes. Supongamos, además, que los costes de producción son tales que la empresa escogerá sólo una localización, o un único tipo de inversión. Finalmente, supongamos que la empresa espera obtener una renta económica positiva después de impuestos del proyecto de inversión. Entonces, la elección de la empresa dependerá de la fiscalidad aplicable a las inversiones inframarginales, y por tanto, en este caso, deberá tener en cuenta los Tipos Impositivos Efectivos Medios.

Una medida del Tipo Impositivo Medio Efectivo podría ser la correspondiente a la reducción proporcional de la renta económica generada como resultado del impuesto: $(R^* - R)/R^*$. Sin embargo, esta medida sufre del problema de que el Tipo Impositivo

¹⁷⁹ Es decir, aquellas inversiones que obtienen una renta económica.

Medio Efectivo podría resultar indefinido para proyectos que son marginales en ausencia de impuestos ($R^* = 0$). Por tanto, Devereux y Griffith proponen una medida ligeramente diferente, graduando la diferencia entre R^* y R mediante el valor actual neto actual de la corriente de rentas en ausencia de impuestos, $p / (1 + r)$:

$$EATR = \frac{R^* - (1 - z)R}{p / (1 + r)} \quad (18)$$

Donde R^* viene definida en (1) y (2), R es definida en (13) y z es tipo impositivo de las ganancias de capital.

Devereux y Griffith muestran que, en ausencia de impuestos personales, esta medida del Tipo Impositivo Medio Efectivo oscila entre un valor igual al del Tipo Impositivo Marginal Efectivo (en el caso de una inversión marginal) y un “Tipo Impositivo Nominal Ajustado”, $1 - \chi(1 - \tau)$, en el caso de una inversión de alta rentabilidad. En cierto sentido, esta medida es bastante general, aplicando a una inversión incremental de cualquier nivel de beneficio, e incorporando el Tipo Impositivo Marginal Efectivo.

Para implementar esta medida, resulta necesario elegir un determinado nivel de rentabilidad, medido a través de la tasa de retorno antes de impuestos sobre la inversión, p (o, de forma equivalente, la renta económica en ausencia de impuestos, R^*). Con objeto de poder llevar a cabo comparaciones entre diversos países, y dado que se mantienen constantes otras variables de los países, entonces p debería ser mantenida constante cuando se llevan a cabo comparaciones entre los países. Sin embargo, también resulta posible calcular los tipos impositivos medios efectivos para un determinado rango de valores de p ¹⁸⁰.

¹⁸⁰ Es lo que se hará más adelante, con objeto de objeto de llevar a cabo el análisis de sensibilidad en base a los supuestos del modelo.

4.4. Anexo 4: Descripción de las Hipótesis del Modelo y de los Parámetros Tributarios Principales

Supuestos económicos

Antes de llevar a cabo el análisis, se hace preciso establecer algunos supuestos, con el fin de definir una inversión hipotética en el sector manufacturero objeto de análisis, así como las condiciones económicas bajo las cuales dicha inversión va a tener lugar. El análisis a realizar parte del siguiente caso base:

- El accionista es capaz de obtener una tasa de retorno real del 5% en una inversión alternativa.
- La tasa de inflación se supone que es el 2%, en todos los países. La utilización de un valor de este parámetro común para todos los países, permitirá observar la existencia de diferencias entre los diversos tipos impositivos efectivos estimados, como consecuencia de los efectos de los sistemas tributarios de los países, en lugar de deberse a diferencias en las condiciones económicas.
- Se consideran inversiones separadas en cinco activos diferentes. Estas inversiones son las siguientes (junto con la tasa de depreciación económica cierta asumida para cada uno de los activos):
 - Edificios industriales (tasa de depreciación económica: 3,1%)
 - Maquinaria (17,5%)
 - Activos intangibles (a efectos tributarios, la compra de una patente) (15,35%)
 - Activos financieros (0%)
 - Inventarios (0%).
- Estos activos se ponderan por igual, a la hora de presentar los valores promedio de las diferentes formas de inversión.
- Se consideran, por separado, tres fuentes de financiación para la inversión en cada uno de los activos:
 - Utilidades Retenidas,
 - Acciones Nuevas
 - Endeudamiento Externo.
- Dado que existe suficiente evidencia empírica sobre la participación de cada una de las anteriores formas de financiación en la práctica, los valores promedio de estas tres formas de financiación no son ponderadas de igual forma. Por tanto, las ponderaciones utilizadas provienen del estudio de la OCDE (1991):
 - Utilidades Retenidas: 55%
 - Acciones Nuevas: 10%
 - Endeudamiento Externo: 35%.

Descripción de los Parámetros Tributarios

El análisis se va a limitar a aquellos parámetros, procedentes de los diversos regímenes tributarios de los países, que han podido ser capturados en el marco de análisis de un proyecto hipotético de inversión. Los tipos de parámetros incorporados en el modelo son los siguientes:

- Los Tipos Nominales del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Jurídicas, incluyendo, en su caso, aquellos recargos y otros tipos impositivos locales de los impuestos sobre el beneficio típicos, así como determinados tipos impositivos especiales aplicables a formas concretas de renta o gasto.

Las deducciones por depreciación para los tres tipos de activos amortizables: Edificios industriales, Maquinaria y los Activos Intangibles (la adquisición de una patente) y el tratamiento fiscal de los Inventarios.



CIAT

Centro Interamericano de Administraciones Tributarias
Apartado: 0834-02129 · Teléfono: (+507) 2652766 / 3072428 / 2231044
Fax: (+507) 2644926 · Sitio Web: www.ciat.org · E-mail: ciat@ciat.org