

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
SEDE ECUADOR
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO, AMBIENTE Y TERRITORIO
CONVOCATORIA 2012-2014

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAestrÍA EN ECONOMÍA Y
GESTIÓN EMPRESARIAL

EVALUACIÓN COMPARATIVA DE LA PRESIÓN FISCAL A TRAVÉS DEL
IMPUESTO A LA RENTA EFECTIVO ENTRE LAS PYMES Y GRANDES
EMPRESAS ECUATORIANAS

JOSÉ FERNANDO CAÑAR AILLÓN

MARZO, 2017

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
SEDE ECUADOR
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO, AMBIENTE Y TERRITORIO
CONVOCATORIA 2012-2014

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAestrÍA EN ECONOMÍA Y
GESTIÓN EMPRESARIAL

EVALUACIÓN COMPARATIVA DE LA PRESIÓN FISCAL A TRAVÉS DEL
IMPUESTO A LA RENTA EFECTIVO ENTRE LAS PYMES Y GRANDES
EMPRESAS ECUATORIANAS

JOSÉ FERNANDO CAÑAR AILLÓN

ASESOR: FERNANDO MARTIN
LECTORES/AS: JUAN JOSÉ RUIZ Y ROBERTA CURIAZI

MARZO, 2017

DEDICATORIA

En primer lugar a Dios, por bendecir cada uno de mis días, y darme la oportunidad de estudiar y crecer como ser humano y profesional.

A mi esposa y madre por sus consejos y ayudas, nada soy si no están junto a mí.

AGRADECIMIENTOS

Al Dr. Fernando Martin por su ayuda y guía técnica, a mis amigos y familiares, que de una u otra manera, colaboraron conmigo en este largo proceso de realización de esta tesis.

ÍNDICE

Contenido	Páginas
RESUMEN	7
CAPÍTULO I	7
MARCO TEÓRICO	7
Teoría sobre los impuestos.....	8
Definición y elementos de los impuestos.....	10
Objetivos de los impuestos	12
Clasificación de los impuestos.....	13
Según las diferentes manifestaciones de riqueza	13
En función del traslado de la carga tributaria.....	14
Principios esenciales de la imposición.....	15
Presión fiscal.....	18
Efectos de los impuestos.....	20
En el comportamiento de los contribuyentes	20
En el crecimiento económico	21
El modelo de Solow (1956).....	21
Modelo de Barro (1990).....	23
Modelo de Romer (1986)	25
Modelo de Doménech (2004).....	26
Teoría de Myles (2009).....	27
CAPÍTULO II.....	29
MARCO METODOLÓGICO	29
Análisis Descriptivo.....	30
Análisis inferencial	34
CAPÍTULO III	36
MARCO EMPÍRICO	36
Al respecto de Ecuador	38

Antecedentes	39
Base normativa del Sistema Tributario Ecuatoriano	39
Periodo 1996 a 2006.....	41
Periodo 2007 a 2015.....	43
Presión fiscal e impacto en el Ecuador	45
Tasa Impositiva Efectiva –TIE por impuesto a la renta para Ecuador y Chile.....	50
Tasa Nominal del Impuesto a la Renta a empresas.....	51
Presión Fiscal medida a través del Tipo Impositivo Efectivo.....	52
Tipo Impositivo Efectivo e Inversión Extranjera Directa.....	57
Análisis inferencial	60
CAPÍTULO IV	64
CONCLUSIONES.....	64
BIBLIOGRAFÍA	68

RESUMEN

A lo largo de la historia, el alcance y objetivos de los impuestos, han estado en el centro de la discusión económica. Dependiendo de la escuela de pensamiento económico, éstos tienen mayor o menor importancia, como fuente de recursos para el Estado.

En los últimos 10 años, con la llegada al poder del economista Rafael Correa, se implantaron políticas económicas, con el objetivo de fortalecer el sistema impositivo nacional, que permita al estado incrementar recaudación, para realizar inversión y gasto público. Se han realizado varias reformas tributarias en los últimos años, lo interesante a señalar, es que las *motivaciones* de varias de estas reformas, han sido *educacionales*, es decir, se ha buscado corregir hábitos y comportamientos de los ecuatorianos, sobre el interés de recaudación, un ejemplo de este tema es la creación del impuesto verde, el cual se carga a la contaminación, pero permite contar con un *beneficio*, si se reciclan botellas plásticas.

En el caso del impuesto a la renta para sociedades, a partir del 2010, cada año se disminuye en un punto porcentual el impuesto nominal, hasta llegar a una tasa del 22%; la reforma también incluye deducciones que permiten a las empresas disminuir la carga del impuesto.

En ese sentido, esta investigación persigue determinar la existencia de diferencias significativas de niveles de presión fiscal, por impuesto a la renta para Ecuador y Chile, como determinante de la movilización de capitales (IED). Para el efecto, se calcularán las Tasas Impositivas Efectivas, para ambos países, indicador contable que determina de manera comparable, el real nivel de carga impositiva que soportan las empresas, así mismo, para complementar el análisis, se realizará un Test de Kruskal-Wallis, para determinar el nivel de significancia de las diferencias encontradas.

Es importante señalar que los datos utilizados, provendrán de los estados financieros de las empresas que cotizan en Bolsa de Valores, ya que esa información es pública.

CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO

En esta sección se pondrá en conocimiento del lector, varias de las definiciones tradicionales que giran alrededor de los impuestos, con el objetivo de determinar de forma clara su concepto, elementos, objetivos, clasificación y principios.

Teoría sobre los impuestos

En los siglos XVI y XVII, en Europa empieza a desarrollarse una línea de pensamiento económico, que se basaba en el comercio exterior, como fuente de acumulación y posterior riqueza para las naciones, es aquí cuando empiezan las discusiones en torno, por ejemplo, a la necesidad de fortalecer industrias nacientes internas, a través de aranceles (proteccionismo), etc., con la finalidad de competir en el mercado internacional.

Thomas Mun fue uno de los pensadores más importantes de aquella época, Sus obras se basaban en que el desarrollo económico de una nación dependía del capital que ésta tuviera y de una balanza comercial positiva con el resto del mundo. El Estado tenía que dedicarse a incentivar el desarrollo industrial y el comercio a través de políticas proteccionistas, utilizando impuestos a las importaciones (aranceles) y subvenciones a las exportaciones.

Posteriormente, Adam Smith en su obra *Una Investigación Sobre la Naturaleza y las Causas de la Riqueza de las Naciones*, publicada en 1776, critica la postura mercantilista llegando a calificarla como “*una economía al servicio del príncipe*”. Para la investigación que nos atañe, se tomará como referencia el último capítulo de esta obra, el cual está dedicado a las Finanzas Públicas y que lleva por título: *Del Ingreso del Soberano o de la Comunidad*. En este capítulo Smith plantea como elementos centrales el papel del Estado y los Principios esenciales de la imposición tributaria. Como es característica de la escuela clásica, Adam Smith considera que el Estado debe tener un mínimo papel dentro de la economía y establece tres situaciones en las que el Estado debe concentrarse: “*La defensa exterior; la seguridad y justicia interior; y los trabajos y las instituciones públicas deben destinarse a la promoción del comercio y a la educación de la juventud e instrucción de todos los hombres, entendiendo que el gasto incurrido en este aspecto no puede realizarse por la sociedad*”. (Melgen & Melgen, 2003). Pero, para realizar todo ello, es necesario que el Estado cobre impuestos. (Rodríguez, 2000).

Otros autores clásicos como John Stuart Mill defienden la teoría de *laissez faire*, que se basaba en los postulados de permitir la competencia ilimitada en el mercado con la mínima intervención del Estado. Mill, en su conocida teoría del sacrificio, sostiene que el impuesto debe afectar lo mínimo posible a la población, buscando la mayor igualdad en la repartición entre los ciudadanos y que suponga un mínimo obstáculo a la producción. Por estos motivos está a favor de un impuesto progresivo como es el impuesto a la renta.

Actualmente, es aún controversial la discusión sobre el verdadero papel que debe desempeñar el Estado en una economía. Sin embargo, partimos de los denominados *fallos del mercado* para concluir elementos importantes que permitan ir definiendo una posición.

Tras un largo periodo de convencimiento de que el Estado debe cumplir actividades mínimas en el mercado, llegó en la década de los '30, en Estados Unidos, la *Gran Depresión*, una crisis económica que ocasionó niveles de desempleo que sobre pasaron el 25%, acompañado de una reducción del PIB de alrededor del 33% con respecto al año anterior. Este evento hace cambiar radicalmente la forma de pensar el papel del Estado en la economía, y en ese sentido, se crea en ese país el *Full Employment Act*, de 1946, y el *Council of Economic Advisers*, que tenía el objetivo principal de asesorar al Presidente para salir de la crisis. Los gobiernos afectados tomaron varias estrategias legislativas, dentro de las cuales las más importantes tuvieron que ver con el subsidio del paro, seguridad social, apoyo a los precios agrícolas¹, etc., es decir, medidas enfocadas a ampliar fuertemente el papel del Estado en la economía.

Es así que:

Una vez que se ha identificado un fallo en el mercado, existe toda una variedad de actuaciones del Estado que pueden resolver el problema. Éstas pueden dividirse en tres grandes categorías: la producción pública, la producción privada, con impuestos y subvenciones destinados a fomentar o desalentar ciertas actividades, y la regulación privada con regulación estatal, encaminada a garantizar que las empresas actúen de la forma que se desea (Stiglitz, 2000).

¹ Conjunto de programas denominado *New Deal* (Estados Unidos).

Aun cuando la crisis daba indicios de terminar, el papel del Estado continuó siendo determinante. La finalización de la Segunda Guerra Mundial propinó el acelerado crecimiento de muchas economías; sin embargo, se visualizaba paralelamente que existían grupos de personas que, por sus orígenes, no obtenían beneficios ni oportunidades de salir adelante. De esta manera se justifica la creación de varios programas de lucha contra la pobreza, y asistencia médica, los mismos que iniciaron su implementación en los Sesenta.

De esta manera se inicia una institucionalización de políticas de Estado que intervienen directamente en la economía, fruto de las *fallas del mercado*.

Ahora bien, si la mayoría de países cuentan con programas de lucha contra la pobreza desde hace más de 50 años, ¿por qué no la ha eliminado aún? Descartando que estas políticas hayan sido un total fracaso, este tipo de pregunta es la que faculta la creación de otra teoría que habla de los *fallos de la intervención del Estado*, misma que recoge criterios que explicarían por qué el Estado no puede ser al 100 % eficiente en su intervención.

Joseph Stiglitz (2000) en su libro *La Economía del sector público*, señala que son cuatro las causas de la incapacidad sistemática del Estado para cumplir los objetivos formulados: información reducida, poco conocimiento de las respuestas privadas a sus intervenciones, control limitado de la burocracia y las limitaciones que imponen los procesos políticos.

La teoría y la práctica, demuestran claramente que existen fallos de mercado y fallos de la intervención del Estado, por lo que en nuestra opinión, el equilibrio se debería encontrar en una intervención del Estado en la economía, complementaria de las actividades privadas, y como un actor clave en el sostenimiento del empleo, la redistribución del ingreso, etc.

En ese sentido, para garantizar el papel del Estado en la economía, es necesario que se obtenga ingresos a través de los diferentes tributos, siendo éstos la fuente de ingresos más importante para el Presupuesto General del Estado.

Definición y elementos de los impuestos

Diversos autores han introducido diferentes definiciones sobre los impuestos. (Flores Zavala, 1946) presenta una recopilación de algunas definiciones que han tenido mayor difusión:

Eherberg (1929): “Los impuestos son prestaciones en dinero, al Estado y demás entidades de Derecho Público, que las mismas reclaman en virtud de

su poder coactivo, en forma y cuantía determinadas unilateralmente y sin contraprestación especial con el fin de satisfacer las necesidades colectivas”.

Vitti de Marco (1934): “El impuesto es una parte de la renta del ciudadano, que el Estado percibe con el fin de proporcionarse los medios necesarios para la producción de los servicios públicos generales”.

Luigi Cossa (1892): “El impuesto es una parte proporcional de la riqueza de los particulares deducido por la autoridad pública, a fin de proveer a aquella parte de los gastos de utilidad general que no cubren las rentas patrimoniales” (Flores Zavala, 1946).

Según las definiciones presentadas, queda claro que las aportaciones que se realizan al Estado tienen una característica *coercitiva*, en donde no se especifica la forma, ni la manera en la que se *retribuirá* al contribuyente por parte del Estado. Sin embargo, se debe tener en cuenta que los impuestos son herramientas que posibilitan la re-distribución del ingreso, por ejemplo, a través de políticas y programas de desarrollo social.

Continuando con el apartado, según el Sistema de Rentas Internas (SRI), los elementos que componen los impuestos son:

- a. El *Sujeto* del impuesto, el mismo que se divide en: sujeto activo y sujeto pasivo. El sujeto activo es el acreedor de la obligación tributaria, es decir, es la institución (es) pública (s) que determina el porcentaje, monto, a quién y cuándo se deberá cobrar el impuesto. En el caso ecuatoriano, los sujetos pasivos más importantes son: El Sistema de Rentas Internas (SRI) y los Gobiernos Autónomos Descentralizados (GADs). El sujeto pasivo es el contribuyente, es decir, sobre quien recae el pago del impuesto, puede ser una persona natural o jurídica.
- b. La *Tasa*, que es el porcentaje o monto correspondiente al pago del impuesto.
- c. El *Hecho Imponible*, que es el causante, *conforme a la ley*, de la necesidad del pago del impuesto.
- d. La *Base Imponible*, que determina el límite sobre el cual se inicia el cobro del impuesto, de acuerdo al hecho imponible.

Objetivos de los impuestos

Los objetivos principales que deben cumplir los impuestos son: redistribuir el ingreso, mejorar la eficiencia económica, proteger la industria nacional e incentivar el desarrollo económico (Flores Zavala, 1946).

En economías como las latinoamericanas, donde los índices de desigualdad en el ingreso son tradicionalmente altas, los impuestos son una herramienta eficaz para posibilitar la *redistribución de riqueza*, toda vez que permite captar recursos de un grupo de personas naturales o jurídicas (que cuentan con mejores condiciones económicas), y dirigirlos hacia sectores económicos vulnerables, con menores oportunidades históricas de desarrollo social y económico. Para esto, es imprescindible que el sistema tributario se base en criterios de progresividad tributaria y justicia, los mismos que se analizarán en detalle, más adelante.

En segundo lugar, la *mejora de la eficiencia económica* se logra toda vez que los impuestos puedan ayudar a corregir externalidades del mercado, como por ejemplo la contaminación ambiental. Así mismo, los impuestos ayudan a la protección de la industria nacional, a través de *los aranceles*, los mismos que funcionan como una “barrera de entrada” de productos importados a un país, posibilitando su desarrollo endógeno. En economías pequeñas como la ecuatoriana, donde la importancia del comercio exterior bordea el 60% del Producto Interno Bruto, y donde se manejan planes de gobierno con énfasis en el cambio de la matriz productiva², a través, por ejemplo, del desarrollo de industrias nacientes, es importante contar con la aplicación *temporal* y adecuada de estos tributos, los mismos que no deberán perder su concepción en el tiempo.

Finalmente, los impuestos pueden complementar una política de *incentivo y desarrollo económico*, la misma, que a través de la captación de recursos, los movilice hacia sectores o “inversiones” estratégicas estatales, que permitan fluidez de la actividad productiva, industrial, comercial, etc., de los diferentes actores públicos y privados de una nación.

² Pasar de ser una economía primario exportadora, a una economía que produzca e importe bienes con mayor componente de valor agregado.

Clasificación de los impuestos

Los *tributos* se clasifican en: impuesto, contribución y tasa. “*Los impuestos financian actividades del Estado que satisfacen las necesidades del conjunto de la población*” (Ruiz de Castilla Ponce de León F. J., 2009), mientras que una “*contribución es una parte integrante de los ingresos públicos e incluye aportaciones de particulares como, por ejemplo, pagos por servicios públicos, de donaciones, multas, etc.*” (Rosas & Santillán, 1962). Así mismo, se dice que las “*tasas hacen posible el desarrollo de los servicios estatales que satisfacen el interés del usuario individualmente considerado*”. (Ruiz de Castilla Ponce de León F. J., 2009)

En lo que concierne específicamente a los impuestos, se han tomado dos clasificaciones: según las diferentes manifestaciones de la riqueza y en función del traslado de la carga tributaria.

Según las diferentes manifestaciones de riqueza

De acuerdo a (Ruiz de Castilla Ponce de León F. J., 2009), la clasificación “Según las diferentes manifestaciones de la riqueza” se fundamenta en los tipos de impuestos que se aplican sobre el elemento objetivo del hecho imponible, es decir: renta, patrimonio y consumo.

La imposición a la *renta* permite la captación de recursos por parte del Estado a través de la aplicación de un impuesto sobre el ingreso disponible. Así, el Sistema de Rentas Internas del Ecuador –SRI detalla:

El Impuesto a la Renta se aplica sobre aquellas rentas que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades sean nacionales o extranjeras. El ejercicio impositivo comprende del 1o. de enero al 31 de diciembre.

Para calcular el impuesto que debe pagar un contribuyente, sobre la totalidad de los ingresos gravados se restará las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos. A este resultado lo llamamos base imponible (Sistema Nacional de Rentas Internas, 2014).

La imposición al *patrimonio* tiene como finalidad la captación de recursos a través de la aplicación de un impuesto sobre la renta que se ha transformado en bienes (capital). El mejor

ejemplo de este tipo de impuesto es el predial, el mismo que es cobrado por los Gobiernos Autónomos Descentralizados –GADs.

Finalmente, las imposiciones al *consumo*, que en el Ecuador, entre los más importantes, son: Impuesto al Valor Agregado –IVA y los aranceles a las importaciones.

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados. Existen básicamente dos tarifas para este impuesto que son 12% y tarifa 0% (Sistema Nacional de Rentas Internas, 2014).

En función del traslado de la carga tributaria

Siguiendo a (Ruiz de Castilla Ponce de León F. J., 2009), de la clasificación anterior se puede apreciar que los impuestos mencionados se clasifican de acuerdo al elemento objetivo del hecho imponible, en este caso el ingreso expresado en renta, posesión de bienes o transacciones de compra de bienes o servicios.

En el segundo tipo de impuestos, los mismos se clasifican de acuerdo al sujeto generador del hecho imponible, sobre el cual se aplica el impuesto. En este sentido se clasifican en directos e indirectos.

Los Impuestos Directos gravan sobre los ingresos que perciben los contribuyentes, establecidos en la ley en situaciones específicas. Su característica principal es que no pueden ser trasladados a una tercera persona, por ejemplo el impuesto a la renta” (Benitez, 2010). Una de las características principales de este tipo de impuestos radica en que no existe un intermediario entre el sujeto activo (recaudador) y el sujeto pasivo (contribuyente), es decir, la persona natural o jurídica afectada por este impuesto paga directamente al Estado.

En cambio, los *Impuestos Indirectos* “*Se establecen con la intención de que el obligado por la norma traslade la carga del impuesto sobre un tercero, pero no la carga jurídica. Gravan sobre la circulación económica de la riqueza, es decir la riqueza en movimiento*” (Terceroc, 2011). Por tanto, la principal característica de los impuestos indirectos es que se centran en el intermediario entre el sujeto activo y el pasivo; es decir, el que declara el impuesto no es quien lo paga, sino que son los consumidores, quienes asumen ese gasto.

Principios esenciales de la imposición

Los principios que son aceptados tanto por la doctrina económica como por la mayoría de los sistemas tributarios se basan en las ideas planteadas por Adam Smith (1776), quien en su libro V plantea los principios elementales en los que debe sustentarse toda norma tributaria:

El *principio de la justicia o proporcionalidad* hace referencia a la importancia de los impuestos y la responsabilidad que tienen los ciudadanos de un país para con el Estado. Aquí se determina que la población debe contribuir (impuestos) en función de la capacidad económica con la que cuenta, toda vez que, se dice, esa situación económica se desarrolla bajo la protección del Estado: “(...) *para que un sistema tributario sea justo y equitativo no basta con que quienes más ganan contribuyan en forma cuantitativamente mayor que las personas de menores ingresos, sino que es necesario que esa mayor aportación económica se haga en forma cualitativa, lo cual se logra mediante la aplicación de tarifas progresivas que exijan una tributación porcentual más elevada en el caso de las ganancias altas y porcentualmente más reducida en el caso de ganancias medias y pequeñas*” (Arrijoja, 2000).

El principio de justicia se fundamenta en la generalidad, que determina que, todas las personas naturales o jurídicas que cumplan con los requisitos que menciona la ley, para ser sujetos de pago de impuestos, lo hagan; sin embargo, esta afirmación muestra flexibilidad al enmarcarla bajo la condición de *capacidad contributiva*: “*cuando la persona percibe ingresos o rendimientos por encima del mínimos de subsistencia, o sea, cuando tales ingresos rebasan aquellas cantidades que son suficientes para que una persona o familia subsista*” (Margain Manautou, 1979).

Este último criterio junto con la igualdad de sacrificio son los elementos básicos de los mecanismos de recaudación tributaria que debe crear el Estado, bajo la premisa de la uniformidad del impuesto que también menciona Smith. Esto responde a las diferentes y variadas realidades que afronta cada unidad social.

Por lo tanto, se trata de resolver los problemas que representan la definición de los principios del beneficio y capacidad de pago. Estos dos principios se fundamentan en la consecución del objetivo “justicia o equidad como problema fiscal”, el mismo que, en

conjunto con la asignación eficiente y justa de los recursos y el crecimiento de la economía, representan los fines prioritarios de los Estados.

Los dos principios a los que se hacen referencia (beneficio y capacidad de pago) parten de la necesidad de crear sistemas adecuados para la división de la presión tributaria de los costos públicos, en retribución a los bienes y servicios públicos que el Estado crea para los ciudadanos de un país. Los primeros aportes giraron alrededor del criterio de igualdad absoluta, que consistía en la relación entre el coste total de las actividades públicas y la población de un país, determinando así las aportaciones individuales. Sin embargo la simplicidad del cálculo fue objeto de varias críticas, entre ellas, que ese sistema carecía, precisamente, de equidad.

En tal virtud, se ha desarrollado la discusión sobre la definición del principio de beneficio y capacidad de pago; el primero tiene que ver con la contribución, a los servicios públicos, que debe hacer el ciudadano de acuerdo al beneficio (utilidad) que se obtiene de esos servicios. Los principales aportes provienen de los marginalistas, Mazzola (1878-1940), estableció: “[...] planteamiento adecuado del reparto de las cargas fiscales pasaba porque cada individuo satisficiera un precio-impuesto igual o equivalente a la utilidad marginal que personalmente derivaba de los servicios públicos prestados por el Estado” en cambio que, Antonio de Vitti di Marco (1892-1956), tomando en cuenta criterios adicionales como la nula posibilidad de exclusión de los bienes públicos, así como el desconocimiento de la posible demanda de los mismos, y bajo el supuesto de la escuela marginalista en la que la utilidad marginal de la renta es decreciente, establecen a la imposición progresiva sobre la renta como el mecanismo más eficiente.

En la discusión sobre el principio de capacidad de pago se establecen dos elementos dentro de la Equidad Contributiva: la equidad vertical (personas en similares condiciones, con obligaciones tributarias similares) y la horizontal (personas con desiguales realidades, tienen diferente trato tributario). J. S. Mill no coincidió con esos criterios y determinó que, “si todos son iguales ante la ley, también lo deben ser ante el impuesto”.

El segundo principio al que hace alusión Smith es el de *certidumbre* o *certeza*, que tiene que ver con la aplicación de impuestos fijos, los cuales se caractericen por la claridad de

factores como: fecha y proceso adecuado de pago, monto mensual, anual, etc.; así mismo se deben tener clara las sanciones que se deban aplicar derivadas de los incumplimientos por parte del contribuyente.

En tercer lugar, está el *principio de comodidad*, es decir, se debe recaudar en la época más conveniente para el contribuyente: “*si el pago de un impuesto significa para el particular un sacrificio, el legislador debe hacer cómodo su entero. Por lo tanto, deben escogerse fechas que sean propicias y ventajosas para que el contribuyente realice su pago*” (Margain Manautou, 1979).

Finalmente, el *principio de economía* hace énfasis en la importancia de contar con un sistema tributario que minimice los costos en los que se incurre para realizar la recaudación de impuestos. Es decir, la brecha entre el monto recaudado y el monto que entra a las arcas fiscales, debe ser mínimo.

En este sentido, Smith señala algunas causas que hacen que los impuestos sean antieconómicos: el empleo de un gran número de funcionarios para la recolección de impuestos, la creación de impuestos abusivos a las industrias, ya que desincentivan a los inversores nacionales y extranjeros, la fiscalización y las multas tributarias, que también desincentivan la inversión en capital (Campos, 2003).

(Musgrave, 1959) señala que el Estado debe cumplir tres funciones en la economía: *asignación* eficiente de los recursos que garantice la provisión eficiente de bienes y servicios públicos a toda la población; *distribución*, que se refiere a los efectos que tienen los ingresos y los gastos del gobierno en la economía, especialmente en lo que respecta a la política impositiva. (Musgrave, 1959) menciona a este propósito que, por naturaleza, los ciudadanos buscarán dejar a otros la carga del financiamiento de programas distributivos estatales, la *estabilización*, que tiene que ver con la aplicación de políticas monetarias que eviten distorsiones en la actividad económica, como la inflación.

Ahora bien, entrando al contexto nacional, la Constitución de la República del Ecuador, aprobada en el año 2008, en su *Sección Quinta: Régimen Tributario* señala:

Art. 300.- El régimen tributario se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad,

equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. Se priorizarán los impuestos directos y progresivos.

La política tributaria promoverá la redistribución y estimulará el empleo, la producción de bienes y servicios, y conductas ecológicas, sociales y económicas responsables.

Art. 301.- Sólo por iniciativa de la Función Ejecutiva y mediante ley sancionada por la Asamblea Nacional se podrá establecer, modificar, exonerar o extinguir impuestos. Sólo por acto normativo de órgano competente se podrán establecer, modificar, exonerar y extinguir tasas y contribuciones. Las tasas y contribuciones especiales se crearán y regularán de acuerdo con la ley (Constituyente, 2008).

La Constitución de la República recoge varios de los elementos que han sido analizados en esta sección, lo que a las claras demuestra que todas las bases teóricas existentes desde hace varios años se mantienen vigentes. Es decir, el lineamiento conceptual mundial, aunque con ciertos cambios o adaptaciones internas, se mantienen constantes en todos los países, incluido el Ecuador.

Presión fiscal

De acuerdo al Fondo Monetario Internacional –FMI, a la presión fiscal se la define como la relación entre los ingresos impositivos (impuestos y contribuciones a la seguridad social) y el PIB. Estadísticamente, ésta es la forma mediante la cual se determina el mayor o menor nivel de carga tributaria que soporta la sociedad, en su conjunto, de un país determinado.

(Molina, Amate, & Guarnido, 2011) presentan una recopilación de trabajos realizados a lo largo de varios años sobre la presión fiscal, sus determinantes y efectos. Al respecto de la dificultad de aumentar impuestos como factor limitativo para la expansión del gasto, Peacock y Wiseman (1961) consideran que las conmociones sociales permiten una aceptación del aumento de impuestos por parte de la sociedad, en tanto que Puviani (1903), a través de su teoría de la *ilusión fiscal*, concluye que los ciudadanos y empresas perciben como menor la carga tributaria, de lo que realmente es.

Como se explicó anteriormente, para Musgrave (1969), Lotz y Morss (1970), Bahl (1971), Bird (1976), Chelliah *et al.* (1975) y Tait *et al.* (1979), la presión fiscal en cada

país va a depender de sus diferentes realidades económicas, sociales, institucionales, nivel de desarrollo, etc. A partir de los trabajos de Eshag (1983), Feenberg y Rosen (1987) y Tanzi (1992), se incluye en este análisis la estructura de impuestos existentes, la habilidad del gobierno en la recaudación de impuestos y a la deuda pública como determinantes de la carga tributaria que se presenta en un país.

Easterly y Rebelo (1993) presentaron un estudio mediante el cual sustentan que existe una fuerte relación entre el nivel de desarrollo y la estructura fiscal: “*sostienen que los países pobres se basan fundamentalmente en los impuestos sobre el comercio internacional, mientras que los impuestos sobre la renta son importantes en las economías desarrolladas*” (Molina, Amate, & Guarnido, 2011).

En ese mismo sentido, (Molina, Amate, & Guarnido, 2011) aseguran que los países en los cuales predomina el sector primario de la economía se caracterizan por presentar una menor presión fiscal; esto debido a que, por ejemplo, es más complicado gravar a esa actividad económica³.

El tipo de gobierno también es un determinante de la carga tributaria que afrontan las personas naturales y jurídicas. Según Tavares (2004) y Guarnido (2011), los gobiernos denominados “de derecha” son propensos a realizar recortes en el gasto público, mientras que los “de izquierda” a aumentar sus ingresos fiscales vía aumento de impuestos.

En definitiva, lo que deseamos explicar es que los países denominados desarrollados, cuentan con mayores tasas de presión fiscal que los identificados como *en* “vías de desarrollo”. De esta manera se evidencia, a las claras, la relación existente entre el papel del Estado y el crecimiento económico. Y que los niveles de la carga tributaria no se presentan uniformes para todos los países, sino que dependen de sus especificidades propias.

³ En el caso ecuatoriano, las actividades económicas pertenecientes al sector agrícola, no gravan IVA

Efectos de los impuestos

“El tamaño del sector público, las distintas funciones del gasto público y la estructura fiscal a través de la cual se financia el sector público influyen en las decisiones económicas y en la actuación de los agentes privados” (Doménech, 2004).

El efecto que tenga el sistema tributario de un país sobre su crecimiento económico dependerá de cómo afectan los diferentes impuestos a las decisiones de consumo y ahorro de los hogares y de las decisiones de inversión de las firmas. También dependerá de las políticas públicas aplicadas financiadas con dichos tributos (Delgado & Salinas, 2010).

En esta segunda sección se abordarán los efectos que producen los impuestos sobre el comportamiento de los contribuyentes al momento de la aplicación de un impuesto; y sobre el crecimiento económico de un país. Para el efecto, nos apoyaremos en el modelo neoclásico de Solow (1956), así como en modelos de crecimiento endógeno como Barro (1990), Romer (1986), Doménech (2004) y Myles (2009).

En el comportamiento de los contribuyentes

Según (Flores Zavala, 1946), y (Cabezas, 2010), cuatro son los efectos directos en el comportamiento de los contribuyentes cuando se aplican impuestos: repercusión, difusión, absorción y evasión.

La *Repercusión* de los impuestos tiene que ver con la relación que existe entre la persona natural o jurídica que tiene que pagar el impuesto y terceros: el primero traslada el costo del impuesto, aumentando el valor absoluto, mientras que el segundo puede restringir el consumo, debido al aumento del precio. Cabe recalcar que la repercusión puede presentarse bajo la aplicación de impuestos indirectos.

El efecto de la *Difusión* significa un encadenamiento de impactos como consecuencia de la aplicación y pago de un impuesto; es decir, el contribuyente puede dejar de comprar bienes o servicios en la misma proporción del impuesto pagado, lo que desencadena en que el proveedor vea afectadas sus ventas, lo que resulta en la disminución, también, de sus compras.

Es necesario aclarar que este efecto no se presenta en todos los tipos de productos. Por ejemplo, los bienes de primera necesidad no pueden dejar de comprarse, así exista una disminución del poder adquisitivo del consumidor por el pago del impuesto.

Cuando el sujeto pasivo tiene la capacidad de absorber el monto del impuesto, y no trasladarlo al consumidor, se presenta el efecto de la *Absorción*, el mismo que se logra principalmente realizando innovaciones de procesos en la industria, que permitan la reducción de costos de producción.

En varios de los países en vías de desarrollo es común que se cuente con niveles elevados de *Evasión* tributaria. A diferencia de la repercusión, en donde se traslada el impuesto, en este caso simplemente no se lo paga. Se menciona que existen dos maneras de evadir el impuesto: legal e ilegal. Una forma legal de hacerlo es, por ejemplo, no comprando un bien o un servicio que ha sido gravado con un impuesto, mientras que la forma ilegal se presenta cuando se esconden o *maquillan* balances contables, etc.

En el crecimiento económico

La siguiente subsección tiene el objetivo de mostrar diferentes teorías que, a lo largo de la historia, han demostrado la incidencia que tiene la política tributaria sobre diferentes variables vinculadas al crecimiento económico. De esta manera se pretende reafirmar la postura, de la significancia de los impuestos en la economía.

El modelo de Solow (1956)

Los modelos neoclásicos de crecimiento, cuya piedra angular es el modelo de crecimiento de Robert Solow (1956), se caracterizan por descartar la relación entre la acumulación de capital y el crecimiento económico de largo plazo, siendo los responsables del mismo factores exógenos como la tasa de ahorro (s), el crecimiento de la población (n) y la tasa de progreso tecnológico (g). Esto determina que no existe una relevancia significativa de la política fiscal. En los modelos neoclásicos no existe una relación directa entre los impuestos y el crecimiento del PIB.

Partiendo de una función de producción Cobb-Douglas, el *PIB en términos per cápita* depende del stock de capital por trabajador, donde por “capital” se entiende:

$$y = A^{1-\alpha}k^\alpha$$

La *función de acumulación del capital por trabajador* viene dada por

$$\dot{k} = sy - (n + g + \delta)k$$

y, de forma dinámica

$$\frac{\dot{k}}{k} = s\frac{y}{k} - (n + g + \delta)$$

Solow llega a la conclusión de que la tasa de crecimiento de largo plazo del capital es precisamente la tasa de progreso técnico (g) y, por tanto, el crecimiento de PIB también será g

$$\frac{\dot{y}}{y} = \alpha\frac{\dot{k}}{k} + (1 - \alpha)\frac{\dot{A}}{A} = \alpha g + (1 - \alpha)g = g$$

Solow (1956), no obstante realiza un ejercicio del impacto de los impuestos sobre la acumulación de capital. Supone un impuesto a la renta proporcional que implica una reducción en la renta disponible de los agentes para el consumo y el ahorro, lo que afecta negativamente a la acumulación del capital (pasando de sY a $s(1-t)Y$). Sin embargo, si los ingresos recibidos por el Estado son reinvertidos en capital, se producirá un incremento en el capital en tY , por lo que el incremento neto en la tasa de inversión será de $s+t(1-s)$. En cambio, si todos los ingresos del Estado son consumidos, el efecto neto será negativo en $s(1-t)Y$, ya que estaría disminuyendo la capacidad de ahorro de los hogares. Finalmente, si el Estado invierte una fracción (v) de los ingresos tributarios, la tasa de inversión cambiará a $s+(v-s)t$, siendo mayor o menor que la tasa de inversión antes de impuestos (s), dependiendo de si invierten más o menos de los que dejan de invertir los hogares.

Los supuestos del modelo de Solow se centran en que la economía presenta rendimientos constantes a escala y rendimientos marginales decrecientes del capital. Así también determina que el cambio tecnológico es una variable exógena. Sin embargo, “*en las recientes teorías del crecimiento endógeno, la inversión, la innovación, la Investigación y Desarrollo*

(I&D), la inversión pública en infraestructura y la apertura comercial son elementos clave para comprender las fuentes del crecimiento del producto y de la productividad” (Guzmán Chávez, Las fuentes endógenas del crecimiento económico, 2000).

Los modelos endógenos de crecimiento económico surgen de la necesidad de explicar ciertas realidades sobre las cuales los modelos neoclásicos habían fallado:

- En primer lugar, los modelos de crecimiento endógeno debían explicar por qué las economías de los países industrializados producen cantidades mucho mayores que las de hace un siglo o más. Según Paul Romer (1990: S71), el producto por hora trabajada en los EE. UU. es ahora 10 veces el producto por hora trabajada hace 100 años. La explicación estaría en el cambio tecnológico.
- Segundo, había que explicar el crecimiento del capital humano, es decir, el desarrollo de una fuerza de trabajo efectiva, como resultado de las nuevas tecnologías educativas.
- Finalmente, debía explicarse la divergencia sistemática en el crecimiento de las economías del mundo (Jiménez, 2010).

De esta manera se abandonan supuestos básicos de los modelos neoclásicos. Que en primer lugar sostienen que el crecimiento económico puede ser indefinido, ya que no existe esa relación estrecha entre los retornos del capital y el desarrollo de la economía. Así también cobran protagonismo elementos como la generación y transferencia de conocimiento, avances tecnológicos propios, etc. Estos factores por tanto pueden variar dependiendo de las políticas económicas aplicadas por los países, lo que estaría endogeneizando al progreso tecnológico además de permitir que la función de producción tuviera rendimientos marginales constantes o incluso crecientes.

Modelo de Barro (1990)

El modelo de crecimiento endógeno presentado por Barro en 1990 incluye dos variables importantes: gasto del sector público e impuestos, a través de una función de producción que permitía retornos constantes a escala; permitiendo analizar el tamaño óptimo del Gobierno y su relación con el ahorro y el crecimiento económico (Jiménez, 2010).

Barro parte de una *función de producción neoclásica Cobb-Douglas* en términos per cápita:

$$y = Ak^\alpha g^{1-\alpha}$$

Dónde: ($0 < \alpha < 1$), por lo que existen rendimientos constantes a escala y rendimientos marginales decrecientes; g es la cantidad de servicios públicos en términos per cápita provistos por el Gobierno a la población, determinando de esta manera que es importante que exista una participación del Estado como insumo para la producción privada.

Además, dado que el gasto público es financiado por impuestos y suponiendo que existe equilibrio fiscal, entonces, suponiendo que existe un *tipo impositivo constante* (τ),

$$\tau y = g$$

Por lo que la *función de producción* quedaría

$$y = A^{1/\alpha} \tau^{1-\alpha/\alpha} k$$

Y la *función de acumulación del capital*

$$y_k = \frac{k}{k} = s(1 - \tau) A^{1/\alpha} \tau^{1-\alpha/\alpha} - (\delta + n)$$

El modelo propuesto por Barro llega a la conclusión de que no existe una relación lineal entre la tasa de crecimiento del stock de capital por trabajador (k) y el gasto público. En la anterior ecuación podemos observar que los impuestos tienen un doble efecto sobre la tasa de crecimiento de largo plazo. Por un lado $(1 - \tau)$ sería el impuesto a la renta que tiene un efecto negativo al disminuir la tasa de ahorro de los hogares y en consecuencia la tasa de inversión; por otro lado $\tau^{(1-\alpha)/\alpha}$ sería el gasto público que tiene un efecto positivo sobre la tasa de inversión.

De hecho, Barro (1990) demuestra que existe una relación en forma de U invertida, lo que implica la presencia de un valor de la tasa de tributación que maximiza la tasa de crecimiento económico: “*Es decir, podemos analizar la relación entre el tamaño del Gobierno óptima para favorecer el crecimiento de la economía y las principales variables del sistema*” (Jiménez, 2010).

El modelo de Barro llega a un resultado interesante. Cuando no existe participación alguna del gobierno, y los impuestos son iguales a cero ($\tau=0$), se produce una disminución en el capital y por tanto en crecimiento económico. Por el contrario, cuando el gobierno provee todos los bienes en la economía ($\tau=1$), la inversión privada desaparece y la tasa de

crecimiento vuelve a ser negativa. La tasa impositiva que maximiza el crecimiento de la economía es aquella que iguala la participación del producto provisto por el Estado ($1-\alpha$).

Modelo de Romer (1986)

En 1986, Paul Romer presentó su obra “*Increasing returns and the long run growth*”, donde plantea:

En un equilibrio competitivo completamente especificado, el producto per cápita puede crecer ilimitadamente, posiblemente a una tasa que es monotónicamente creciente en el tiempo. La tasa de inversión y la tasa de ganancia del capital pueden crecer, en lugar de decrecer, con los incrementos en el stock de capital. El nivel del producto per cápita en diferentes países no tiene porqué converger; el crecimiento puede ser persistentemente más lento en países menos desarrollados e incluso puede no ocurrir. Estos resultados no dependen de ningún cambio tecnológico exógenamente especificado o diferencias entre países. Las preferencias y la tecnología son constantes e idénticas. Incluso el tamaño de la población puede mantenerse constante. Lo que es crucial para estos resultados es el abandono del supuesto de rendimientos decrecientes (Romer, 1986).

Romer es uno de los principales autores que habla sobre la *economía del conocimiento*, es decir, se centra en determinar la importancia de este bien capital intangible, así como de la necesidad de generarlo y transferirlo. Afirma que la productividad marginal del conocimiento siempre es creciente y, como ésta tiene una relación directa con la producción, entonces sus tasas de crecimiento también serán crecientes (monotónicamente a lo largo del tiempo). De esta manera se convierte en una prioridad por parte del Estado, el gasto (inversión), en la creación de un ambiente que promueva la generación de ideas y nuevo conocimiento:

Los modelos de crecimiento endógeno, desarrollados a partir de los trabajos de Romer (1986, modelo AK) y Lucas (1988), amplían el concepto neoclásico de capital, añadiendo por ejemplo el capital humano (al físico), de modo que los rendimientos del capital ya no serán decrecientes y por tanto la tasa de crecimiento a largo plazo, endógena, dependerá también de la inversión en capital humano, es decir, en educación, y por ende será relevante la conexión entre impuestos y oferta de trabajo” (Delgado Rivero & Salinas Jiménez, 2008).

Modelo de Doménech (2004)

Rafael Doménech, en su artículo “*Política Fiscal y Crecimiento Económico*”, hace un análisis de la importancia de la política fiscal (tamaño del sector público, estructura del gasto y financiación del sector público) para el bienestar económico y el aumento de la renta per cápita bajo diversos modelos neoclásicos y de crecimiento endógeno.

En primer lugar, Doménech supone un gasto público improductivo y parte del modelo de crecimiento de Solow, donde la renta per cápita sigue una función Cobb-Douglas:

$$y_t = A_t^{1-\alpha} k_t^\alpha$$

Dónde:

- y es la renta per cápita
- k es el capital per cápita, y
- A es el progreso técnico (neutral en el sentido de Harrod)

Asumiendo que la tasa de ahorro (s) es exógena, n es la tasa de crecimiento de la población, δ la tasa de depreciación y τ el tipo impositivo sobre la renta, el cual es el mecanismo de financiación del sector público:

$$\dot{k}_t = s(1 - \tau)y_t - (n + \delta)k_t$$

Se puede observar fácilmente como “*el impuesto disminuye la rentabilidad del capital reduciendo los incentivos para acumular capital*”. (Doménech, 2004)

Ahora, bajo los mismos supuestos anteriores, pero utilizando un modelo de crecimiento endógeno (modelo AK), donde k es el stock de capital:

$$y_t = Ak_t$$

Y usando la misma ecuación anterior:

$$\dot{y}_t/y_t = \dot{k}_t/k_t = s(1 - \tau)A - (n + \delta)$$

Llega a la conclusión: “*el tipo impositivo sobre la renta tiene un efecto permanente sobre la tasa de crecimiento del PIB per cápita en el modelo de crecimiento endógeno (efecto tasa)*” (Doménech, 2004), mientras que en el modelo de crecimiento exógeno tiene un efecto transitorio o denominado “efecto nivel”.

Teoría de Myles (2009)

En su obra *Economic growth and the role of taxation*, Myles afirma que la tasa de crecimiento puede verse afectada por los efectos que el sistema impositivo tiene en las decisiones de los agentes económicos y a través de los gastos públicos productivos:

Los impuestos están vinculados al crecimiento a través de las decisiones de los agentes económicos individuales. Un cambio en un impuesto modifica las elecciones óptimas y, a través del equilibrio de la economía, en última instancia, afecta a la tasa de crecimiento. Se han empleado varios modelos con diversos detalles para representar este proceso. Al dejar de lado estos detalles, en todos los casos el efecto de un cambio de impuestos sobre la tasa de crecimiento de la producción está determinado por dos componentes separados (Myles, 2009).

Para identificar estos componentes, primeramente definimos el crecimiento del output g_y :

$$g_y = g_y(a_1(t_1, t_2), a_2(t_2, t_2))$$

Dónde:

- a_1 y a_2 son dos acciones (ej., gasto en I+D y educación) elegidas por los agentes económicos.
- t_i , $i = 1, 2$ son los niveles de dos impuestos (o de otros instrumentos de política).
- Las funciones $a_i(t_1, t_2)$, $i = 1, 2$, son formas reducidas que capturan la dependencia de la elección sobre la política.
- La función $g_y(\cdot)$ representa la tasa de crecimiento de equilibrio como una función de las acciones elegidas por los agentes económicos.

Derivando respecto a t_i la función de producción, obtenemos el efecto de una variación en los impuestos en el crecimiento. Multiplicando y dividiendo por da_i

$$\frac{dg_y}{dt_i} = \frac{dg_y}{da_i} \frac{da_i}{dt_i}$$

Esta simple descomposición muestra el efecto de la acción sobre el crecimiento económico y el efecto del impuesto sobre la acción. Ahora bien, imaginemos que el impuesto tiene un fuerte efecto sobre las acciones, por tanto $\frac{da_i}{dt_i}$ es elevado. Sin embargo, es necesario que el las acciones (el otro componente) $\frac{dg_y}{da_i}$ tengan un efecto significativo sobre el crecimiento.

Myles es enfático en señalar que es necesaria una política tributaria que permita el crecimiento económico; sin embargo, explica que cada país es estructuralmente diferente y que las variables que incentiven el crecimiento del producto son distintas: el Estado deberá priorizar el gasto que realiza en cada sector, en concordancia con sus propias realidades.

La esencia de la nueva teoría es que el crecimiento es una consecuencia de las decisiones económicas racionales. Las empresas gastan recursos en I+D para asegurar innovaciones rentables. Los consumidores invierten en educación para desarrollar capital humano y aumentar la ganancia en el tiempo. Los gobiernos incrementan el crecimiento, haciendo aportaciones públicas, fomentando la inversión extranjera directa, y mejorando las oportunidades educativas. A través del agregado de estas decisiones individuales la tasa de crecimiento se convierte en una variable de elección, y por lo tanto una variable que puede verse afectada por las políticas tributarias de los gobiernos (Myles, 2009).

Según Myles, el modelo neoclásico de Solow muestra que existe un límite para el crecimiento, determinado por la tasa de progreso tecnológico, que viene dada de manera exógena. En el largo plazo es ineficiente tener un impuesto sobre las rentas del capital.

Los modelos de crecimiento endógeno, en cambio, basan sus hipótesis en la relajación de la ley de rendimientos marginales decrecientes en el capital, reflejando así las elecciones de los agentes económicos. Estos modelos endogenizan ciertas variables como la tecnología (aprendizaje por la práctica y el derrame de conocimientos), la acumulación de capital humano o el gasto público, demostrando teóricamente su importancia en el crecimiento económico. Así mismo, estos modelos llegan a la conclusión de que los impuestos pueden generar un impacto beneficioso sobre el crecimiento, debido a que éstos pueden afectar a una amplia gama de elecciones personales y corporativas que inciden en el PIB:

Visto desde una perspectiva de crecimiento endógeno el vínculo entre la tributación y el crecimiento parece evidente. El impuesto sobre las empresas afecta el retorno a la innovación y, por tanto, debe afectar la cantidad óptima de investigación y desarrollo. El impuesto sobre la renta personal reduce los rendimientos de la educación por lo que debe reducir la acumulación de capital humano. En las simulaciones de los modelos de crecimiento económico el efecto de los impuestos sobre el crecimiento con frecuencia ha demostrado ser considerable. Existe una clara presunción de que los datos sobre la actividad económica deben revelar una fuerte correlación entre los impuestos y el crecimiento (Myles, 2009).

Del repaso teórico presentado previamente podemos concluir las siguientes ideas:

- La política fiscal afecta a la tasa de crecimiento de la renta per cápita;
- El tamaño del sector público, así como la composición de sus ingresos y egresos afectan el crecimiento de largo plazo de los países. Respecto a los ingresos, la tasa impositiva podría tener un efecto no lineal sobre el crecimiento del output per cápita, lo que nos hace pensar que existe una tasa impositiva óptima que maximiza dicho crecimiento y que está relacionada con la participación del capital en la economía; respecto a los egresos, las inversiones públicas deben ser prioritarias para los gobiernos ya que son las que compensan la reducción en el ahorro privado causada por la disminución en la renta disponible después de aplicar los impuestos.
- Un crecimiento de la renta per cápita en el largo plazo se garantiza a través de la aplicación de impuestos no distorsionadores, como base para la financiación de gastos públicos productivos. Finalmente, es necesaria una política tributaria que permita el crecimiento económico, pero tomando en cuenta las realidades de cada país, pues es claro, que no existe una receta específica que permita el crecimiento económico.

CAPÍTULO II

MARCO METODOLÓGICO

Este capítulo tiene la finalidad de mostrar el marco metodológico en el que se asienta el análisis empírico presentado en el siguiente capítulo, y que permitirá comprobar los objetivos planteados en la presente investigación. En ese sentido, se propone realizar dos tipos de análisis: un análisis descriptivo y un análisis inferencial. En el análisis descriptivo se identifican las justificaciones teóricas de los indicadores contables que se utilizarán para las empresas de Ecuador y Chile, con el objetivo de medir la presión fiscal por impuesto a la renta, a través de las Tasas Impositivas Efectivas; mientras que en el análisis inferencial, se utilizará el Test de *Kruskal-Wallis*, y *prueba t*, para determinar la significancia estadística de varias hipótesis, para contestar las preguntas de investigación que fundamentan esta Tesis.

Análisis Descriptivo

El análisis descriptivo que pretendemos realizar tiene por objetivo comprobar a partir de datos estadísticos oficiales y de una revisión de las principales reformas tributarias realizadas en Ecuador, que existe una relación inversa entre el sistema impositivo y la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED). Para fundamentar esta idea, vamos a presentar dos trabajos que demuestran dicha vinculación.

(Agostini & Jalile, 2009) demuestran empíricamente la significancia estadística que tienen los impuestos en un modelo de maximización de utilidades empresariales para 11 países de América Latina, durante el período 1990-2002.

En su trabajo *Efectos de los Impuestos Corporativos en la Inversión Extranjera en América Latina*, estos autores encuentran variables consideradas determinantes a la hora de decidir la ubicación geográfica de IED. Para ellos desarrollan el siguiente modelo:

$$\max_{L_{isjt}, FDI_{isjt}} \pi_{isjt} = (P_{jt}Q_{isjt} - w_{jt}l_{isjt} - r_{it}IED_{isjt} - F_{jt})(1 - t_{jt})$$

$$st. Q_{isjt} = f(IED_{isjt}, L_{ijt})$$

Dónde:

- π_{isjt} utilidades del inversionista i del país s , si invierte en el país j , en el período t ;
- P_{jt} precio del producto que produce o vende el inversionista;
- Q_{isjt} cantidad vendida del producto;

- w_{jt} salario en el país de destino j , en t ;
- l_{isjt} cantidad de trabajo contratada por el inversionista en el país j , en t ;
- r_{it} costo de oportunidad del capital para el inversionista;
- IED_{isjt} cantidad de capital invertido por el inversionista en j ;
- t_{jt} tasa de impuesto a las utilidades en el país j , en t ;
- F_{jt} costo fijo de producción.

Asumiendo una función de producción con retornos constantes de escala, las condiciones de primer orden, neoclásicas, igualan la remuneración de los factores productivos con la productividad marginal:

$$L_{isjt} : P_{jt} \frac{\partial f}{\partial L_{isjt}} - w_{jt} = 0$$

$$IED_{isjt} : P_{jt} \frac{\partial f}{\partial IED_{isjt}} - r_{it} = 0$$

Ahora bien, el objetivo primordial de este trabajo es hallar la elasticidad de la IED respecto de la tasa de impuesto a las utilidades. Los autores incluyen variables complementarias que pueden afectar a la IED, fundamentándose en que los inversionistas, si bien miden el nivel de impuestos que deben pagar, también valoran otras variables como los servicios y bienes públicos que podrían recibir a cambio.

Los principales resultados hallados muestran como, en general, se puede apreciar que un impuesto sobre las utilidades empresariales, no afecta el nivel de inversión (monto), pero sí repercute sobre la *decisión* de invertir en tal o cual lugar, lo que puede producir una competencia entre países, de tributos a la *baja*, llevando a un equilibrio con poca recaudación y baja provisión de bienes y servicios públicos:

El coeficiente de la tasa de impuesto, nuestra variable de mayor interés, es negativo y estadísticamente significativo en todos los modelos. La elasticidad punto fluctúa entre -0.76 y -0.95, lo cual implica que en promedio, un aumento en un punto porcentual en la tasa de impuesto a las utilidades está asociado a una disminución de entre 0.76 por ciento y 0.93 por ciento en la proporción de IED (S_{jt}) que recibe un país latinoamericano, *ceteris paribus* (Agostini & Jalile, 2009).

(Agostini & Jalile, 2009) observan que la mayor infraestructura, menores salarios, menor riesgo institucional, acuerdos de libre comercio y un mayor tamaño de mercado, incentivan la localización de empresas extranjeras en un determinado país. Así también, otro factor importante en el que se fijan las empresas tiene que ver con la relación entre el pago de impuestos y la provisión de infraestructura (bienes y servicios públicos); es decir, esas dos variables pueden llegar a ser neutras una vez que se analiza el beneficio que las empresas obtienen por pagar sus impuestos.

La disyuntiva a la que se enfrentan los distintos gobiernos radica en que, por un lado, el Estado necesita ingresos para mantener sus niveles de prestación de bienes y servicios públicos, en donde el impuesto a la renta es uno de sus principales mecanismos de financiación; y por el otro, que cada día se vuelve más imperioso crear mecanismos que permitan solventar una adecuada estrategia de atracción de inversiones extranjeras, basándolas en reformas tributarias a la baja.

Es por esto que es necesario “*evidenciar si esas reducciones en los tipos de gravamen tienen su repercusión sobre la presión fiscal empresarial o si, por el contrario, los gobiernos instrumentan otras medidas tendentes al mantenimiento de la carga tributaria, para mantener más o menos intacta su recaudación*” (Fernández, Martínez, & Álvarez, 2008).

Al respecto (Fernández, Martínez, & Álvarez, 2008), en la investigación “*La Presión Fiscal por Impuesto sobre Sociedades en la Unión Europea*”, realizan una medición de la presión fiscal a través del cálculo del tipo o tasa impositiva efectiva, que soportan por Impuesto sobre Sociedades las empresas de los países de la Unión Europea.

Los autores utilizan las definiciones así como los elementos aceptados para el cálculo de Tasas Impositivas Efectivas (TIEs), provenientes de la obra de Fullerton en 1984: “*Which Effective Tax Rate*”. A su criterio, las TIEs se dividen en tres: media, marginal y parcial. La TIE Media “*informa acerca de la presión fiscal empresarial, por lo que es muy útil para establecer comparaciones entre empresas, sectores o áreas geográficas, así como entre distintos regímenes tributarios*”. La TIE Marginal es la que “*permite conocer los incentivos en el empleo de nuevo capital, pudiendo utilizarse para determinar los atractivos a la inversión otorgados por el sistema fiscal*” (Fernández, Martínez, & Álvarez, 2008). Y,

finalmente, la TIE Parcial consiste en medir la TIE media “únicamente a un determinado tributo” (Fernández, Martínez, & Álvarez, 2008).

Para calcular la TIE Media, medimos la presión fiscal que soportan las empresas, lo que equivale a medir la TIE Parcial, ya que se aplica a un solo impuesto: el impuesto a la renta que pagan las empresas:

$$TIE = \frac{\text{Gasto por impuesto sobre sociedades}}{\text{Resultado contable antes de Impuesto}}$$

(Fernández, Martínez, & Álvarez, 2008) utilizan datos anuales, obtenidos de las empresas que cotizan en bolsa para todos los países de la Unión Europea, para el período 1995-2005⁴ (15.711 observaciones).

Para el cálculo de la TIE media:

Utiliza en el numerador un dato genuinamente contable, el gasto devengado por Impuesto sobre Sociedades, importe que surge de un criterio económico en atención al principio de devengo.

Emplea como denominador el resultado contable antes de impuestos, alternativa que se considera más adecuada que usar el resultado contable del ejercicio, magnitud afectada por el propio tributo (Fernández, Martínez, & Álvarez, 2008).

Luego de varios análisis descriptivos e inferenciales, los resultados que se obtienen son los siguientes:

[...] al análisis individual de cada país, cabe resaltar que existen importantes discrepancias entre los tipos impositivos nominales y los efectivos a lo largo de la última década. En la mayoría de los casos la presión fiscal es menor a los tipos nominales, consecuencia de los diversos incentivos fiscales instrumentados en cada Estado [...].

[...] las importantes reducciones en los tipos nominales del Impuesto sobre Sociedades llevadas a cabo por la mayoría de los Estados entre 1995 y 2005, no han tenido repercusión sobre la presión fiscal soportada por las sociedades cotizadas en la UE.

[...] en determinados Estados existen diferencias significativas entre el tipo estatutario y el efectivo durante el período analizado. La explicación a estos resultados se ha de buscar en la presencia de altos tipos estatutarios que son compensados por importantes beneficios fiscales que reducen considerablemente la presión fiscal efectiva.

⁴ Por su particularidad, se excluyen del análisis a entidades financieras.

[...] el importante esfuerzo realizado por la mayoría de los Estados miembros a lo largo de la última década, tendente a la reducción de los tipos estatutarios del Impuesto sobre Sociedades, no ha tenido repercusión sobre la presión fiscal soportada por las sociedades [...], pues éstas soportan prácticamente los mismos TIEs en el momento actual que hace diez años (Fernández, Martínez, & Álvarez, 2008).

De esta subsección podemos concluir que los gobiernos se han encontrado históricamente en una disyuntiva: por un lado, crear estrategias que permitan la atracción de inversión nacional y extranjera, que a su vez genere empleo y crecimiento económico; y, por otro lado, cobrar impuestos que ayuden a solventar necesidades de obra pública. Estos dos elementos parecen ser excluyentes, pero el primer análisis de esta subsección muestra que puede existir una relación “ganar-ganar” para el Estado y las empresas, siempre y cuando los análisis de los inversionistas arrojen una “compensación” vía bienes y servicios públicos a su gasto por pago de impuestos.

Análisis inferencial

Para el análisis inferencial se utilizarán pruebas de significancia, las mismas que representan un proceso estadístico, que determina la verdad o falsedad de una hipótesis nula a través de la utilización de resultados muestrales (Gujarati, 1997).

Sobre esa base, en este punto lo que deseamos es:

1. Identificar si existen diferencias internas de TIE, para cada país, en el periodo 2012 a 2014.
2. Constatar por año si existen diferencias de TIE, entre Ecuador y Chile.
3. Comprobar diferencias significativas entre los TIE y la tasa nominal del impuesto a la renta, soportados por las empresas de Ecuador y Chile (Fernández, Martínez, & Álvarez, 2008).

Para la demostración de los puntos 1 y 2 se empleará el Test de *Kruskall-Wallis*, prueba no paramétrica de K medias independientes:

[...] se comparan varios grupos pero usando la mediana de cada uno de ellos, en lugar de las medias. Es decir, la hipótesis nula es H_0 : La mediana de las k poblaciones consideradas son iguales, y la alterna H_a : Al menos una de las poblaciones tiene mediana distinta a las otras. La prueba

estadística, denotada por H, se calcula hallando primero los rangos de cada una de los k grupos pero, considerando que se ha combinado todos los grupos en uno sólo. En caso de haber datos empatados se asigna un rango promedio a cada dato del grupo empatado. Sea R_k la suma de los rangos del grupo k, el estadístico de Kruskal-Wallis necesario para hacer la prueba estadística se calcula por (Acuña, 2015):

$$H = \frac{12}{n(n+1)} \sum_{i=1}^k \frac{R_i^2}{n_i} - 3(n+1)$$

Donde:

- n es el total de datos.

Si hay empates en los datos, entonces se aplica la siguiente modificación a H:

$$H' = \frac{H}{1 - \frac{\sum_{i=1}^g t_i^3 - t_i}{n^3 - n}}$$

Si cada grupo es mayor a 5, H se distribuye como una Chi-Cuadrado con k-1 grados de libertad. Entonces: hipótesis nula se rechaza si $H > \chi_{k-1, 1-\alpha}^2$

La hipótesis nula para la demostración del punto 1 es la que se presenta a continuación.

El test se aplicará para Ecuador y Chile:

- $H_0: TIE_{2012} = TIE_{2013} = TIE_{2014} = TIE_{2015}$
- $H_1: \text{Cualquier } TIE_i \neq TIE_j \quad \forall i, j = 2012, 2013, 2014, 2015$

Para la demostración del punto 2, la hipótesis nula a utilizar es:

- $H_0: TIE_{Ecuador} = TIE_{Chile}$
- $H_1: \text{Cualquier } TIE_i \neq TIE_j \quad \forall i, j = Ecuador, Chile$

Finalmente, para la constatación del tercer punto, se utiliza la *prueba t*, bajo el supuesto de normalidad. Tenemos:

$$t = \frac{\hat{\beta}_2 - \beta_2}{ee(\hat{\beta}_2)}$$

$$= \frac{(\hat{\beta}_2 - \beta_2) \sqrt{\sum x_i^2}}{\hat{\sigma}}$$

“la variable sigue la distribución t con $n-2$ g de l. Si el valor del verdadero β_2 es especificado bajo la hipótesis nula, el valor t puede ser calculado fácilmente a partir de la muestra disponible y, por consiguiente, puede servir como estadístico de prueba” (Gujarati, 1997).

El estadístico de prueba sigue una distribución t , entonces:

$$\Pr \left[\beta_2^* - t_{\frac{\alpha}{2}} ee(\hat{\beta}_2) \leq \hat{\beta}_2 \leq \beta_2^* + t_{\frac{\alpha}{2}} ee(\hat{\beta}_2) \right] = 1 - \alpha$$

“que da el intervalo en el cual se encontrará $\hat{\beta}_2$ con probabilidad $1 - \alpha$, dado $\beta_2 = \beta_2^*$. En el lenguaje de prueba de hipótesis, el intervalo de confianza al $100(1 - \alpha) \%$ (...), es conocido como la región de aceptación (de la hipótesis nula)” (Gujarati, 1997).

Para la demostración del tercer punto, se utilizará la siguiente hipótesis nula:

- $H_0: TIE_{ij} = TINominal \quad \forall i = 2012, 2013, 2014, 2015$ y $\forall j: Ecuador, Chile$
- $H_1: TIE_{ij} \neq TINominal \quad \forall i = 2012, 2013, 2014, 2015$ y $\forall j: Ecuador, Chile$

Como conclusión de este acápite podemos decir que se utilizarán metodologías probadas para los diferentes cálculos, los mismos que son necesarios para demostrar, o no, las hipótesis que rigen a este proyecto de investigación, así como para contestar las preguntas de investigación planteadas.

CAPÍTULO III

MARCO EMPÍRICO

El capítulo se estructura en dos grandes secciones: en primer lugar se realiza un análisis descriptivo de las reformas tributarias realizadas en el Ecuador, para luego pasar a la determinación de la Tasa Impositiva Efectiva (TIE) media y parcial, debido a que se desea

medir la presión fiscal por el impuesto específico de la renta para Ecuador, comparando los resultados con Chile en el periodo del 2012 al 2015.

En segundo lugar se realizará un análisis inferencial de las Tasas Impositivas Efectivas – TIE, por impuesto a la renta, para Ecuador y Chile.

Inicialmente se buscó analizar los sistemas tributarios de varios países de la región como Colombia, Perú y Chile; sin embargo, tanto en la Superintendencia del Mercado de Valores de Perú, como en la Bolsa de Valores de Colombia, la información financiera de las empresas se encuentra disponible, pero con el inconveniente de presentarse archivos por cada empresa y por cada año, y no archivos consolidados de todas las empresas por año. Esto dificultó el poder contar con datos agregados necesarios para el presente estudio.

El motivo por el que se ha elegido Chile es porque es un país sudamericano que responde a realidades culturales e históricas similares a las de Ecuador y que además presenta dichos datos agregados de empresas por años. Por otra parte, Chile es considerado como uno de los referentes en materia económica, comercial y de atracción de inversiones y es el único país sudamericano miembro de la OCDE. Para el Foro Económico Mundial es el primer país de Sudamérica en el Ranking Mundial de Competitividad (2015-2016); además que es el tercer país receptor de Inversión Extranjera Directa en la región, después de Brasil y México, de acuerdo a datos de la CEPAL, gracias a una política fiscal donde los inversionistas extranjeros cuentan con una tasa moderada de impuestos a las sociedades y casi con libre movilidad de capitales.

Por otra parte, cuando se discute acerca de los impuestos, es común anclar esta discusión al desempeño de las empresas, así como al aumento de la restricción presupuestaria de los hogares.

En la presente investigación se pretende determinar la relación que existe entre el nivel de impuestos que tiene un país y su nivel de atracción de inversiones extranjeras; así como la importancia de calcular *tasas impositivas efectivas*, que permitan medir el nivel real de presión fiscal que afrontan las empresas de un país o grupos de países, en el tiempo. Esto se fundamenta toda vez, que cada día se resalta la importancia de la inversión nacional e

internacional, como entes generadores de empleo, conocimiento, transferencia de tecnología, tributos, crecimiento económico, etc.

Al respecto de Ecuador

En el Ecuador, el Gobierno de la Revolución Ciudadana ha realizado un sinnúmero de reformas tributarias, que han sido aprobadas, aplicadas y consolidadas desde el año 2007. En virtud de aquello, en la presente investigación, se pretende visualizar de una manera objetiva, la presión fiscal efectiva, por impuesto a la renta, que afrontan las empresas ecuatorianas, como insumo para la discusión de la realidad económica actual.

De esta manera se busca poder solventar análisis futuros de correspondencia entre el nivel de presión fiscal vinculado al impuesto a la renta empresarial y el poco incentivo extranjero para invertir en el país, en los últimos años.

Sobre la base de lo expuesto, recordemos en esta sección las preguntas objetivos e hipótesis de la investigación presentados al principio de la Tesis:

- ¿Existen variaciones importantes de las TIEs por impuesto a la renta, que soportan las pymes ecuatorianas y chilenas en el período de análisis propuesto?
- ¿Existen diferencias entre las TIEs calculados entre los países propuestos para el análisis?
- ¿Existen diferencias significativas entre las TIEs y el impuesto a la renta nominal?

Y contraponer los resultados obtenidos, con las siguientes hipótesis:

- La tasa impositiva efectiva (TIE) nos indica que, en la realidad, existe una variación mínima de la carga tributaria por impuesto a la renta que soportan las empresas ecuatorianas y chilenas en el tiempo.
- Las diferencias de las TIEs de Ecuador frente a Chile, son mínimas, determinando de esta manera que el impuesto a la renta, no es un factor preponderante de movilización de inversiones.
- Existen diferencias significativas entre la TIE y el impuesto a la renta nominal.

Para abordar de mejor manera lo indicado, la presente sección se estructura de la siguiente manera: en primer lugar se detallan los antecedentes que permitan comprender la estructura del sistema tributario en el Ecuador, este análisis se enfoca en 2 períodos: 1996 al 2006 y a partir del 2007⁵; engloba también las diferentes reformas tributarias realizadas a partir del 2007, que tienen que ver con el impuesto a la renta de sociedades, así como una descripción de su impacto. En segundo lugar, se estructura el análisis para el cálculo de la Tasa Impositiva Efectiva (TIE), y se muestran y analizan sus principales resultados.

Es importante señalar, que cuando se hable de impuesto a la renta, se refiere al correspondiente a las personas jurídicas.

Antecedentes

“Se ha de entender por política económica a la intervención del Estado en la economía, de conformidad con las estrategias derivadas de las relaciones de poder. Es una parte fundamental de las políticas públicas” (Pacheco, 2013).

A continuación se hace un análisis de la estructura impositiva ecuatoriana, a través de la identificación de las principales características constitucionales del sistema económico nacional, así como las principales reformas tributarias realizadas en los periodos 1996 a 2006 y del 2007 al 2015. Finalmente se describe información de la composición de la presión fiscal en el Ecuador, a través del tiempo.

Base normativa del Sistema Tributario Ecuatoriano

La Constitución aprobada en septiembre del 2008 es el marco regulatorio sobre el cual se asientan las decisiones de política pública, al respecto del régimen tributario ecuatoriano.

Así, el Capítulo Cuarto: “Soberanía Económica”, que se encuentra dentro del Título VI: “Régimen de Desarrollo”, establece varios artículos sobre la temática. A continuación se presenta una tabla resumen con los aportes más importantes:

Tabla 1. Resumen principales características

⁵ Antes y durante el periodo del Presidente Correa

Área	Artículos	Principales Objetivos/Características
Sobre el sistema económico	283	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema económico social y solidario • El ser humano es sujeto y fin de la economía • Las formas de organización económica son: pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine.
Sobre la política económica	284	<ul style="list-style-type: none"> • Garantizar una adecuada distribución del ingreso y de la riqueza nacional. • Incentivar la producción nacional, la productividad, la competitividad sistémica, etc.
Sobre la política fiscal	285	<ul style="list-style-type: none"> • Financiar servicios, inversión y bienes públicos. • Redistribuir el ingreso. • Generar incentivos para la inversión y producción de bienes y servicios.
Sobre el presupuesto general del Estado	292	<ul style="list-style-type: none"> • Es el instrumento para la determinación y gestión de los ingresos y egresos del Estado, e incluye todos los ingresos y egresos del sector público.
Sobre el régimen tributario ecuatoriano	300	<ul style="list-style-type: none"> • Se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. • Se priorizarán los impuestos directos y progresivos.

Fuente: (Constituyente, 2008).

Al respecto de los principios que se detallan en el artículo 300, (Paz y Miño, 2015) explica:

- Generalidad que parte del supuesto de la igualdad de todos los ciudadanos ante la ley; por lo tanto, este principio hace referencia a que los impuestos deben ser dirigidos a toda la población que genera ingresos y que están en capacidad de pagarlos.
- Progresividad. Este principio se fundamenta en las diferencias de capacidad de pago de los ciudadanos y corresponde en esencia a impuestos directos.
- Eficiencia denota la importancia del correcto funcionamiento del administrador del sistema tributario en términos de mejora y eficacia del servicio, a través de la implementación de mecanismos óptimos que permitan una rápida y correcta recaudación, administración de los fondos, etc.
- Simplicidad administrativa persigue una administración de impuestos simple, libre de burocratismos.

- Irretroactividad hace referencia a que las nuevas leyes rigen para el futuro, y no aplican para actividades realizadas en el pasado.
- Equidad, significa igualdad ante la ley y justicia social.
- Transparencia. Este principio persigue la generación de informaciones veraces y completas, al respecto del sistema tributario, dichas informaciones deben contar con fácil acceso al ciudadano común.
- Suficiencia recaudatoria implica la importante correspondencia entre la necesidad de recursos por parte del Estado y la aplicación de impuestos; una nueva carga tributaria a la población debe estar motivada por la necesidad de recursos por parte del Gobierno.

Periodo 1996 a 2006

Como es de conocimiento generalizado, el periodo de análisis 1996 - 2006 se caracterizó por la inestabilidad política y económica del país: 7 gobiernos, 3 de ellos derrocados, permitieron que las instituciones públicas se deterioren, toda vez que no había un proceso continuo de desarrollo y alcance de diferentes objetivos comunes, pese a que, dicen los expertos, todos los mandatarios de la época tuvieron rasgos comunes: liberación de mercados, promoción de la empresa privada, etc.

En la siguiente tabla se detallan algunas de las más importantes reformas tributarias, así como logros alcanzados en esa materia en el periodo de análisis:

Tabla 2. Principales reformas tributarias 1996 - 2006

Mandatario	Periodo	Reforma tributaria	Logro
Abdalá Bucarám	1996 a 1997	Generalización del IVA (Eliminación de sus exoneraciones tributarias (excepto agricultura).	
		Reducción del impuesto a la renta, del 25% al 10% sobre utilidades revertidas, y al 20% sobre utilidades repartidas en efectivo.	
		Aumento del IVA, del 10% al 12%.	

Fabian Alarcón	1997 a 1998		Se crea el Servicio de Rentas Internas (SRI) ⁶
Jamil Mahuad	1998 a 2000	Aplicación del 1% a la circulación de capitales.	
		Suspensión del cobro del impuesto a la renta ⁷ .	
		Ampliación de base del IVA	
Gustavo Noboa	2000 a 2003		Fortalecimiento del SRI ⁸
Lucio Gutiérrez ⁹	2003 a 2005		
Alfredo Palacio ¹⁰	2005 a 2006		

Fuente: (Paz y Miño, 2015).

Según datos del Sistema de Rentas Internas y Banco Central del Ecuador, si bien la representación que tienen los impuestos totales sobre los ingresos estatales se mantienen en promedio, similar en el tiempo - 1996-2006 del 54,4%¹¹ y 2007-2015 del 57,7% -, los montos netos de estas dos variables presentan cambios muy significativos en el segundo periodo de análisis. Para 2006 los impuestos y los ingresos estatales fueron aproximadamente de USD \$4.500 millones y USD \$6.900 millones respectivamente; mientras tanto que para el 2015, estos valores ascendieron a USD \$13.700 millones (203% de crecimiento) y USD \$20.300 millones (195% de crecimiento) respectivamente.

Este periodo presentó importantes reformas en materia tributaria, las cuales se centraron básicamente en modificaciones del Impuesto al Valor Agregado –IVA y del Impuesto a la Renta, pero, sin lugar a dudas, la carga del 1% sobre la circulación de capitales se lleva todas las atenciones, debido a que se considera que fue uno de los disparadores de la crisis que se presentó a partir de 1999. Sin embargo, no es materia de este proyecto de investigación al análisis de su impacto. Además, fue dentro de esta época que se creó el Sistema de Rentas Internas y su posterior “fortalecimiento”, dando pasos importantes en el desarrollo de un

⁶ En diciembre de 1997, con el objetivo de modernizar la administración tributaria.

⁷ Debido a problemas fiscales, en abril de 1999 se restableció el cobro del impuesto a la renta.

⁸ A través de la contratación de más personal.

⁹ No existieron reformas tributarias en su periodo, ni logros en materia tributaria que merezcan detalle en la tabla.

¹⁰ No existieron reformas tributarias en su periodo, ni logros en materia tributaria que merezcan detalle en la tabla.

¹¹ A partir de 1999, la importancia de los impuestos sobre los ingresos del Estado, superó el 50%

sistema tributario, cuyo funcionamiento y administración son muy importantes para los intereses del Estado y la sociedad.

Periodo 2007 a 2015

En enero de 2007 asume la Presidencia de la República el Economista Rafael Correa, quien con un discurso sobre el “socialismo del siglo XXI” en materia tributaria fundamenta sus acciones en los siguientes lineamientos:

- Fortalecimiento institucional del Sistema de Rentas Internas.
- Aumento del cobro de impuestos, a través de la persecución a la evasión.
- Priorización de los impuestos directos sobre los indirectos.
- Proteccionismo tributario para el desarrollo de la industria nacional.

Es así que, a partir del 2007, se aplican en el país una serie de reformas tributarias. A continuación se detallan las que tienen que ver con el impuesto a la renta:

Tabla 3. Principales reformas tributarias 2007 - 2015

Reforma			Fecha de publicación	Resumen
Ley Orgánica Reformatoria e Interpretativa	a.	La Ley de Régimen Tributario Interno	30 de julio de 2008	Establece: <ul style="list-style-type: none"> • Lo deducible de los gastos de educación superior. • Lo deducible de los intereses y costos financieros de créditos externos y pagos por arrendamiento mercantil internacional del impuesto a la renta.
	b.	El Código Tributario		
	c.	La Ley Reformatoria para la equidad Tributaria del Ecuador		
Ley Reformatoria a:	a.	La Ley de Régimen Tributario Interno	23 de diciembre de 2009	Establece: <ul style="list-style-type: none"> • Gravar el Impuesto a la Renta a los dividendos y utilidades de las sociedades domiciliadas en paraísos fiscales o personas naturales residentes. • Las condiciones para la reducción de la tarifa del Impuesto a la Renta y exención del pago de éste. • Una única fórmula para el cálculo del anticipo, la forma de determinar el anticipo y las condiciones para su devolución.
	b.	La Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador		

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones			29 de diciembre de 2010	<p>Establece:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los incentivos fiscales para el desarrollo productivo. • Reducción de 3 puntos en el impuesto a la renta. • Deducciones adicionales para el cálculo del impuesto a la renta. • Deducción para el cálculo del impuesto a la renta de la compensación adicional para el pago del salario digno. • Exoneración del anticipo del impuesto a la renta por 5 años para toda inversión nueva. • Reforma al cálculo del anticipo del impuesto a la renta. • Exoneración total del impuesto a la renta por 5 años a las inversiones nuevas que se desarrollen en los sectores que aporten al cambio de la matriz energética, SEI, fomento de las exportaciones y desarrollo rural. • Se priorizará la nueva inversión otorgándole un beneficio fiscal mediante la deducción adicional del 100% del costo de contratación de nuevos trabajadores, por 5 años.
Ley Orgánica de Redistribución de los Ingresos para el Gasto Social			10 de diciembre d 2012	<p>Establece:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La eliminación del beneficio de la reducción de 10 puntos porcentuales en el impuesto a la renta para bancos. • Un cambio en la fórmula de cálculo del anticipo de impuesto a la renta de los bancos y sociedades financieras.

Fuente: Lexis S.A.

Para simplificar, las últimas reformas al respecto del impuesto a la renta se basan en:

- Una reducción de la tasa, del 25% al 22%.
- El endurecimiento de las sanciones y controles por parte del SRI.
- La creación de nuevos reglamentos correspondientes al cálculo y uso del crédito tributario, anticipo del impuesto, etc.

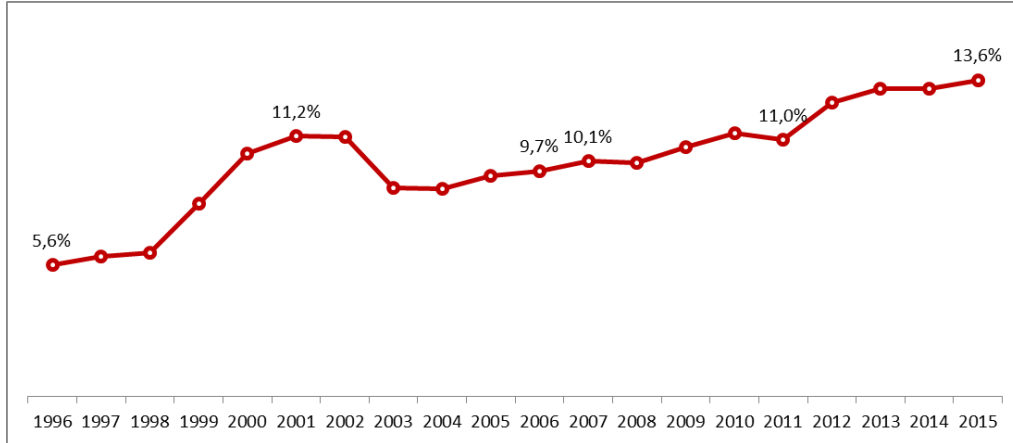
Si bien existe una reducción del impuesto, las reformas de los últimos años se centran en la normativa que afecta la declaración. Estos elementos modifican el comportamiento histórico de las empresas ante la institución administradora del sistema tributario, lo que ha producido, en primera instancia, el aumento significativo en la recaudación, en detrimento de la evasión.

Presión fiscal e impacto en el Ecuador

Históricamente el nivel de la presión fiscal, y su manejo, traducido en términos de política económica, se fundamentan en la consecución de ciertos objetivos propios de cada nación. Europa, y específicamente la Unión Europea, desde siempre, se ha caracterizado por contar con uno de los mejores, por no decir el mejor, sistema de protección social del mundo, para sus ciudadanos, “*en términos de pensiones, sanidad, educación y políticas sociales*” (Ruiz-Huerta, 2011) . Esto ha sido posible, a través de un nivel alto de presión fiscal, que se ha mantenido contante en el tiempo; sin embargo, la tendencia de los últimos años, basada en la *armonización tributaria a la baja*, de los países miembros de la Unión Europea, ha permitido que se empiecen a evidenciar problemas de financiamiento para los sistemas de protección social locales, es decir, según este brevísimo análisis; cada país debe contar con un sistema impositivo, bien administrado, que permita un desarrollo económico y social justo. A continuación abordaremos en detalle, la estructura impositiva ecuatoriana a través del tiempo.

La presión fiscal se entiende como la participación que tiene la recaudación neta impuestos, sobre el Producto Interno Bruto –PIB, para el caso ecuatoriano, durante el periodo 1996-2015, a partir de los datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador y el Sistema de Rentas Internas.

Gráfico 1. Presión Fiscal en el Ecuador (Impuestos totales/PIB)

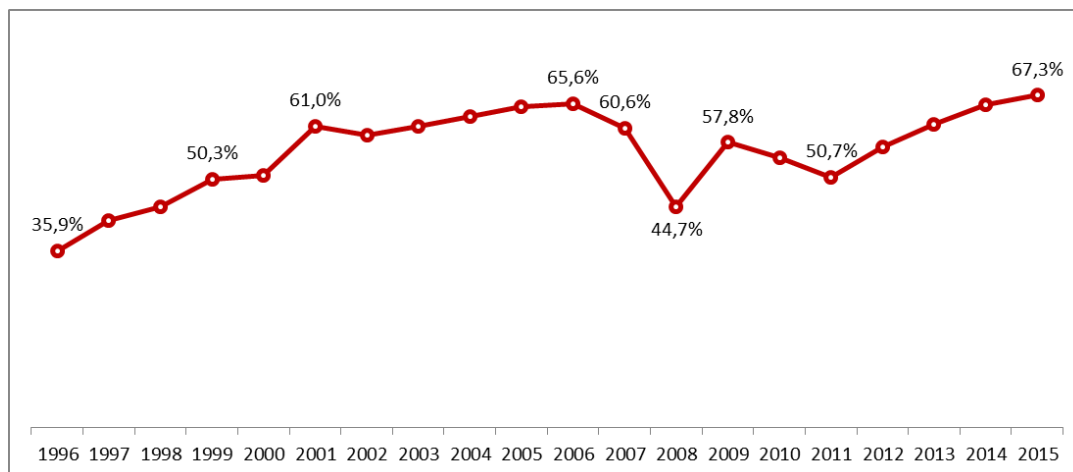


Fuente: BCE, SRI.

La curva de la presión fiscal en el Ecuador tiene una tendencia positiva, es decir, que aumenta en el paso del tiempo. Según información obtenida del BCE y SRI para el periodo 1996 a 2006, el promedio de la presión fiscal fue de 8,7%; mientras que para los años 2007 al 2015, fue del 11,7%.

Existe un salto importante de 1999 al 2002, que se explica por el desarrollo propio de la crisis de la época, así como por la eliminación de la moneda nacional y la nueva paridad sucre – dólar. A partir del 2003, existen ligeros pero continuos aumentos en el indicador, hasta llegar en el 2015 a una participación de los impuestos sobre el PIB del 13,6%.

Gráfico 2. Participación de los impuestos totales sobre los ingresos del Estado



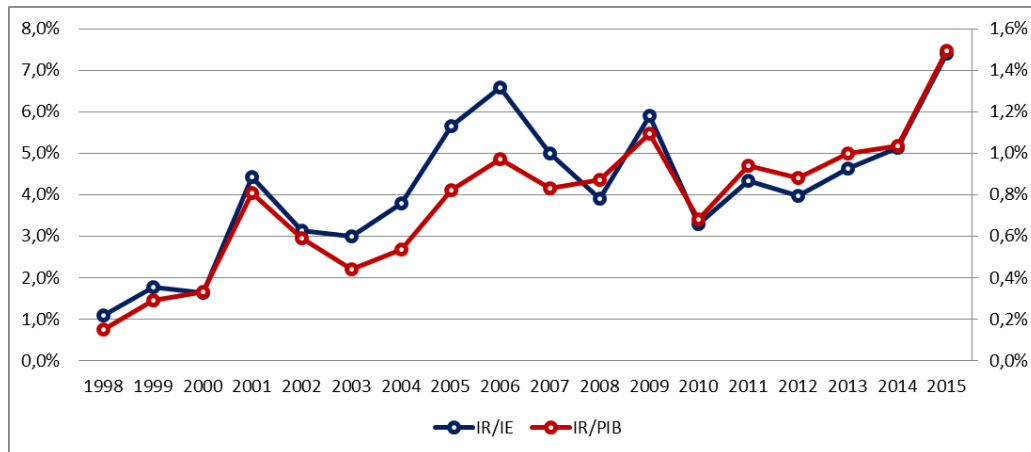
Fuente: BCE, SRI.

La importancia de la recaudación tributaria como fuente de ingresos estatales es innegable. A partir de 1999 los impuestos componen más del 50% de los recursos que ingresan a las arcas del Gobierno Central. La tendencia positiva de la curva sufre un quiebre importante en el 2008, debido a la crisis económica internacional que impactó en la actividad económica del país, pero fue compensada por los mayores ingresos petroleros. Los datos que componen este indicador, reflejan un crecimiento del 63% de los ingresos del Estado, frente a un incremento tan solo del 20% de la recaudación tributaria. Este incremento importante corresponde a la aplicación de una nueva política dentro del Ministerio de Finanzas, y que tiene que ver con la inclusión de unas cuentas, que ya existían, pero no se contabilizaban, en el Presupuesto General del Estado. Para la etapa 2007 a 2015, el promedio de representación de la recaudación de impuestos en el total de ingresos estatales, corresponde al 57,7%, indicando de esta manera, que es necesario y adecuado contar con un sistema tributario eficiente, que garantice la entrada de recursos al Estado; sin que esto quiera decir, que se deben crear más impuestos, sino más bien, que se generen y apliquen mecanismos que permitan minimizar, por ejemplo, la evasión.

En el gráfico que se presenta a continuación podemos observar que existe un comportamiento similar entre los indicadores: impuesto a la renta sobre ingresos del Estado e impuesto a la renta sobre PIB.

Para el 2015, la recaudación del impuesto a la renta aplicado a personas jurídicas, representó el 7,4% de los ingresos fiscales. Para el mismo año, este impuesto significó el 1,5% del PIB.

Gráfico 3. Impuesto a Renta sobre Ingresos Estatales y sobre PIB



Fuente: BCE, SRI.

Hasta el momento se ha mostrado la base legal y normativa sobre la cual se desarrolla el sistema tributario nacional, así como también se han identificado y detallado las diferentes reformas tributarias que se han dado en los últimos 20 años.

A continuación vamos a exponer los principales resultados obtenidos por (Castro, Aguiar, & Sáenz, 2012), sobre un estudio de los impactos producidos a partir de las reformas tributarias aplicadas en el Ecuador, específicamente en lo que tiene que ver al impuesto a la renta aplicado a empresas.

El primer resultado interesante tiene que ver con la concentración del nivel de pago. Según esta investigación, el 10% de las empresas son responsables del 90% de la recaudación, en general. Este esquema de concentración mejora ligeramente después de las reformas. En términos de aprovechamiento de la normativa que permite excepciones y deducciones de impuesto a la renta, los resultados indican que éstas son manejadas de mejor manera por parte de las empresas medianas y grandes, a excepción de las micro y pequeñas, que muestran niveles mayores de esfuerzo en el pago, después de las reformas.

También encuentran que *“existe un incremento en el tiempo del porcentaje de empresas cuya declaración tiende a ser distinta a cero. Esta evolución puede deberse tanto a mejoras en el manejo empresarial, como normativa tributaria clara, sumado a un mejor manejo del cobro del impuesto”* (Castro, Aguiar, & Sáenz, 2012).

Cada tipo de empresas (micro, pequeña, mediana y grande) han presentado sus propios resultados. En resumen, para las empresas medianas el período de la reforma no ha sido un determinante de su gestión y operación; mientras que para las pequeñas se visualiza que las reformas han tenido una connotación positiva.

No se encuentra un resultado claro, positivo o negativo para las microempresas. Sin embargo, *“los datos de incremento de empresas accediendo al RISE mostrarían que existe muy probablemente un patrón de cambio de declaración, es decir se está mudando de la declaración usual, al sistema simplificado implementado por la reforma”* (Castro, Aguiar, & Sáenz, 2012).

A partir de 2011 rige el incentivo del código de la producción. Esto es una reducción promedio del 12% de la recaudación total en referencia al total recaudado entre 2007 a 2009. Estos puntos de reducción llegarán a la tasa del 22% para el ejercicio fiscal 2013. Al someter a los años de reforma y el nivel de recaudación que se ha alcanzado en términos reales, se encuentra a la reforma como un determinante en el impulso del crecimiento de los ingresos fiscales. Para este fin, se instrumentaliza un modelo dinámico a la Arellano-Bond, permitiendo depurar algunos efectos dinámicos posibles, y encontrando el signo y potencial rango de valor de la reforma como determinante en la recaudación.

El modelo estimado controla por variables de la empresa, sus diferencias, no observados, invariantes en el tiempo y efectos fijos. El coeficiente de la reforma captura como este período transcurrido si se diferencia del anterior a la existencia de la misma. Nótese que por la complejidad de la interacción de la reforma a nivel de empresas, este coeficiente captura los temas tanto legales de cambio como idiosincráticos inherentes a la gestión de la autoridad tributaria. A la vez, es una primera aproximación, al mejor nivel posible con los datos, de cómo la reforma modifica potencialmente la esperanza de la recaudación. Una vez atenuados los temas idiosincráticos de la empresa, crecimiento económico, la selección por no

declaración y el efecto particular de los años, se encuentra en general a los años de reforma como un determinante del incremento de la recaudación tributaria. Las medianas empresas son las que presentan un patrón de peso mayor a destacar. En el caso de la recaudación en su conjunto, la reforma ha colaborado a que los ingresos por impuesto a la renta en empresas se despeguen un 7,24% adicional, a los años de no reforma. (Castro, Aguiar, & Sáenz, 2012). En definitiva, se evidencia que las reformas tributarias aplicadas, han significado cambios importantes en el nivel de recaudación del Estado.

El fin de la siguiente subsección es determinar si el *discurso* de disminución de impuesto a la renta efectivamente representa menores cargas tributarias para las empresas. En ese sentido, se procede con el cálculo de la tasa impositiva efectiva (TIE) para Ecuador y se lo compara con Chile, para realizar un análisis comparativo.

Tasa Impositiva Efectiva –TIE por impuesto a la renta para Ecuador y Chile

El objetivo principal de este trabajo es el de realizar un análisis de la presión fiscal, medida a través de la TIE por impuesto a la renta para empresas de Ecuador y Chile. El siguiente análisis permitirá contrastar la incidencia de las reducciones de las tasas nominales que se han realizado en los países propuestos para esta investigación.

Estos resultados cuentan con mucha relevancia, en un contexto como el actual, en donde se persigue a nivel regional y mundial una armonización tributaria, que limite la incidencia sobre las decisiones de inversión.

Esta sección tiene la finalidad de calcular y analizar la presión fiscal por impuesto a la renta de Ecuador y Chile, a partir del cálculo de la TIE medio y parcial¹², como insumo para la toma de decisiones económicas de las empresas. De manera específica, este indicador permite medir la presión fiscal que efectivamente han soportado las empresas, a lo largo de un periodo de tiempo, y compararlo con la tasa nominal del impuesto a la renta.

Utilizamos la relación presentada en el anterior capítulo para medir la TIE media:

¹² Es parcial porque el cálculo se centra en un impuesto específico: el impuesto a la renta a empresas

$$TIE = \frac{\text{Gasto por impuesto a la renta para empresas}}{\text{Resultado contable antes de impuestos}}$$

Un punto que se considera importante mencionar, es que en varias investigaciones sobre este tema, como por ejemplo (Fernández, Martínez, & Álvarez, 2008), se excluyen del análisis a las instituciones financieras, debido a sus particularidades propias que podrían distorsionar los resultados obtenidos. Entre ellas, por ejemplo, en Ecuador, recién para el 2013, se eliminó el beneficio de la reducción de 10 puntos porcentuales en el impuesto a la renta para bancos. Es decir, generalmente el sector bancario cuenta con ciertas subvenciones tributarias debido al papel que desempeña en la economía, que hace al sector diferente al resto de sectores económicos.

El cálculo de la TIE se vuelve importante toda vez que puede posibilitar el movimiento de una o varias empresas hacia un país con mejores facilidades tributarias; es decir, es un elemento importante como fomento para la atracción de Inversión Extranjera Directa.

Para evitar confusiones, debe quedar claro que, cuando hablemos de la *tasa nominal*, estamos haciendo referencia a la tasa del impuesto a la renta, que por ley se aplica en un país. Por ejemplo, para el caso del Ecuador, al 2015 la tasa nominal del impuesto a la renta para las empresas fue del 22%. La TIE, en cambio es la *tasa efectiva*, que se va a calcular a partir del TIE medio, en las siguientes subsecciones.

Tasa Nominal del Impuesto a la Renta a empresas

Para iniciar el análisis partimos de la identificación de la tasa nominal de impuesto a la renta en algunos países vecinos.

Tabla 4. Evolución de la tasa nominal del impuesto a la renta a empresas

País	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ecuador	25%	24%	23%	22%	22%	22%
Colombia	33%	33%	33%	25%	25%	25%
Perú	30%	30%	30%	30%	30%	28%
Chile	17%	20%	20%	20%	21%	22.5%

Fuente: SRI (Ecuador), DIAN (Colombia), SII (Chile), SUNAT (Perú).

En la tabla se puede observar como Ecuador, Colombia y Perú presentan una tendencia a disminuir la tasa nominal del impuesto a la renta, mientras que la política chilena demuestra lo contrario: la última reforma tributaria aprobada en ese país, contempla un aumento de la tasa al 27%, hasta el 2018, de forma progresiva.

A nuestro modo de ver, estos comportamientos se fundamentan en:

- La existencia a nivel mundial de una corriente a favor de la libre movilidad de capitales, presionando a los países de una misma región, a armonizar sus tasas impositivas, con tendencia a la baja.
- Sobre la base del punto anterior, Chile parte de una tasa nominal de impuesto a la renta para empresas, muy inferior a la del resto de países analizados. Bajo el supuesto de armonización de tasas y sumada la baja de precios de materias primas, lo que se traduce en menos ingresos fiscales, posibilita una reforma tributaria a la *alza*, tratando de equiparar sus tasas, con el resto de países. Esto da como resultado el apareamiento de elementos diferenciadores para el inversor, como pueden ser: estabilidad económica y política.

Presión Fiscal medida a través del Tipo Impositivo Efectivo

Usando información contable de las empresas se procede a calcular el TIE medio, en cada uno de los años, para Ecuador y Chile, de forma que se pueda identificar valores máximos y mínimos, así como hacer comparaciones con las tasas nominales del impuesto entre ambos países. Con esto se logra determinar claramente si los esfuerzos de disminución de impuestos se reflejan en una minoría de la presión fiscal efectivamente soportada por las empresas.

Los datos necesarios para los diferentes cálculos provienen de los estados financieros de empresas que cotizan en Bolsa de Valores. Esto se debe a que, por normativa, son públicos. Para el Ecuador, se ha obtenido información de la Bolsa de Valores de Quito y, para Chile, de la Superintendencia de Valores y Seguros. Existe información disponible desde el año 2012, de allí el periodo de análisis mostrado en esta tesis.

A continuación se presenta una tabla con el detalle de la muestra de información utilizada para el cálculo de la Tasa Impositiva Efectiva para Chile y Ecuador¹³:

Tabla 5. Detalle de la muestra seleccionada

País	Número de Empresas seleccionadas				
	2012	2013	2014	2015	Total
Ecuador	145	146	149	152	592
Chile	416	448	428	418	1710

Fuente: Bolsa de Valores de Quito /Ecuador) y Superintendencia de Valores y Seguros (Chile).

A continuación se presentan las Tasas Impositivas Efectivas para Ecuador y Chile desde el 2012 hasta el 2015. Aquí se puede observar que, en el 2012, los valores para ambos países son mayores a la media del periodo; Chile también presenta una TIE mayor al promedio, en el año 2015.

Tabla 6. TIEs por impuesto a la renta que afrontan las empresas (2012 – 2015)

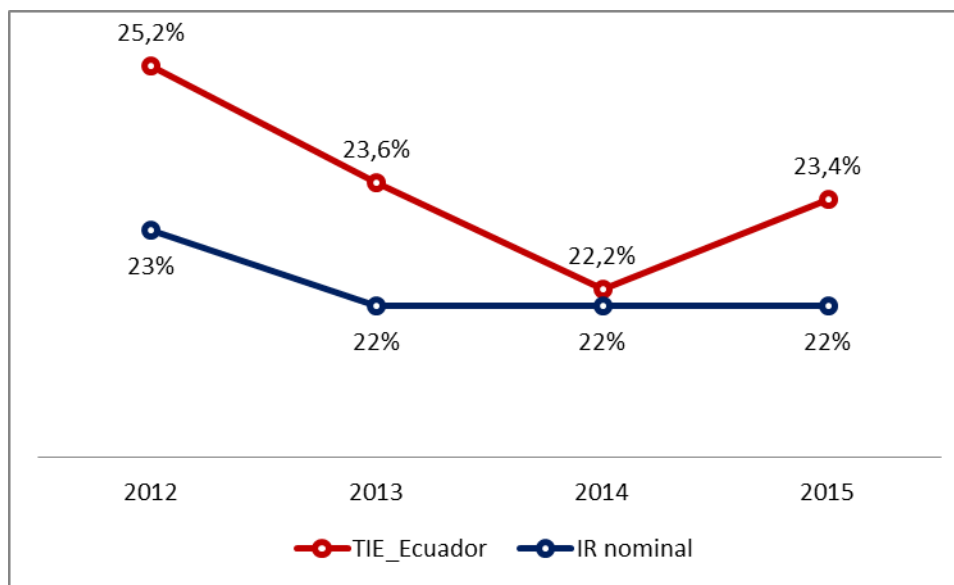
País	2012	2013	2014	2015	Promedio país
Ecuador	25,2%	23,6%	22,2%	23,4%	23,6%
Chile	23,6%	20,0%	20,6%	23,5%	21,9%

Fuente: Bolsa de Valores de Quito /Ecuador) y Superintendencia de Valores y Seguros (Chile).

De manera general, las empresas chilenas soportan un TIE medio menor, lo que implica que sus empresas han soportado una menor presión fiscal por impuesto a la renta en relación a sus resultados contables antes de impuestos, en comparación con las firmas ecuatorianas. A simple vista, son aproximadamente dos puntos porcentuales de diferencia; sin embargo, en dinero ese margen representa varios cientos de millones de dólares. Estos resultados contrastan con los presentados previamente en la tasa nominal.

¹³ Tanto en la Superintendencia del Mercado de Valores de Perú, como en la Bolsa de Valores de Colombia, la información financiera de las empresas, se encuentra disponible, pero con el inconveniente de presentarse archivos por cada empresa y por cada año, y no archivos consolidados de todas las empresas por año. Esto dificultó el poder contar con esos datos, ya que son cientos de empresas multiplicado por 4 años de análisis, y la extracción de la información se debería realizar de empresa en empresa.

Gráfico 4. TIE y Tasa Nominal del Impuesto a la Renta -Ecuador



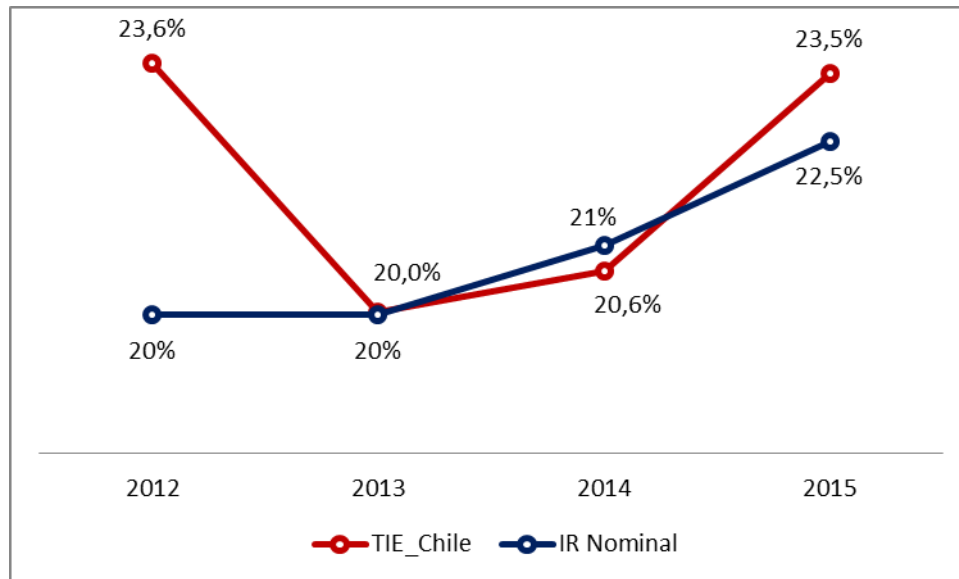
Autor: José Cañar.

El gráfico muestra la tendencia que siguen la Tasa Nominal y la Tasa Impositiva Efectiva por impuesto a la renta para Ecuador, en el periodo 2012 – 2015. Se pueden observar varios elementos importantes:

- La TIE es superior a la tasa nominal en cada uno de los años del periodo analizado. Esto quiere decir que la carga tributaria que soportan las empresas es superior a la *oficial*. Esto se debe a que existen otros mecanismos aplicados por el Sistema tributario, que permiten *detraer* más dinero de las empresas; por ejemplo, uno de esos mecanismos podría ser el anticipo del impuesto a la renta.
- La curva que representa a la tasa nominal responde a los cambios aplicados al impuesto a la renta, a raíz de la publicación del Código Orgánico de la Producción e Inversiones; es decir, bajó el impuesto del 25% al 22%, desde el 2010.
- La curva de la TIE muestra dos comportamientos: el primero (2012-2014), a la baja, que concuerda con los lineamientos del Estado por disminuir la carga tributaria para las empresas, seguramente, esto empujado por los ingresos provenientes del petróleo. Y el segundo, a partir del 2014, cuando la TIE es casi idéntica a la tasa nominal, el

Ecuador se enfrenta a las primeras bajas en el precio del barril del petróleo, repercutiendo negativamente en los ingresos del Estado, que fueron en parte compensados con una mayor TIE proveniente de recursos obtenidos de las empresas.

Gráfico 5. TIE y Tasa Nominal del Impuesto a la Renta -Chile



Autor: José Cañar.

Las curvas de la Tasa Nominal y la Tasa Impositiva Efectiva por impuesto a la renta para Chile se presentan en el gráfico 5. Al igual que en el caso anterior, procedemos a dar lectura a los resultados:

- La curva que representa a la tasa nominal responde a los lineamientos aprobados en la última reforma tributaria, aprobada en Chile, en donde, entre otras cosas, se persigue el aumento del impuesto a la renta, del 20% al 27%, gradualmente hasta el año 2018.
- La curva de la TIE, al igual que en el caso ecuatoriano, muestra dos comportamientos: el primero (2012-2013), en donde la tasa efectiva llega a ser la misma que la nominal; la característica principal de estos años es la finalización del periodo presidencial de Sebastián Piñera (marzo 2010 a marzo 2014). Gobierno

denominado de *derecha* que, acorde a la teoría, buscaba menores índices de presión fiscal.

- A inicios de 2014 asume la Presidencia nuevamente Michelle Bachelet, con un discurso más de mercado, pero abiertamente simpatizante del denominado “socialismo del siglo XXI”. Para ese año, la presión fiscal efectiva por impuesto a la renta para las empresas era menor a la tasa nominal, lo que significa que existían mecanismos de subvenciones y deducciones, bien aprovechados por las firmas, permitiéndoles aminorar su carga impositiva.
- Chile al ser un país con una alta dependencia de la exportación de materias primas, también se vio afectado por la baja generalizada de los precios, dando como resultado, que para el 2015, ya se cuenta con una TIE superior a la tasa nominal.

Al respecto de los gráficos presentados, se puede concluir lo siguiente. Para el caso de Ecuador, en los 4 años se observa que la tasa impositiva efectiva es mayor a la tasa del impuesto a la renta, lo que significa que, si bien han habido disminuciones nominales, existen otros mecanismos que permiten que el Estado mantenga y/o supere los niveles de recaudación del impuesto, como por ejemplo escasez de incentivos fiscales, anticipos al impuesto a la renta, etc. De esta manera, el Gobierno Central ha garantizado el ingreso constante de recursos a sus arcas. En cambio en Chile el movimiento del indicador nos muestra dos escenarios: uno (2013 y 2014), en donde la carga de las empresas era menor al impuesto nominal, esto debido seguramente a manejos eficientes de incentivos permitidos por la ley; y, el segundo (2015), en donde claramente se presenta un despunte de la TIE, patrocinada por la reforma recientemente aprobada, en donde, entre otras cosas, se aumenta el impuesto a la renta hasta llegar al 27% para el 2018.

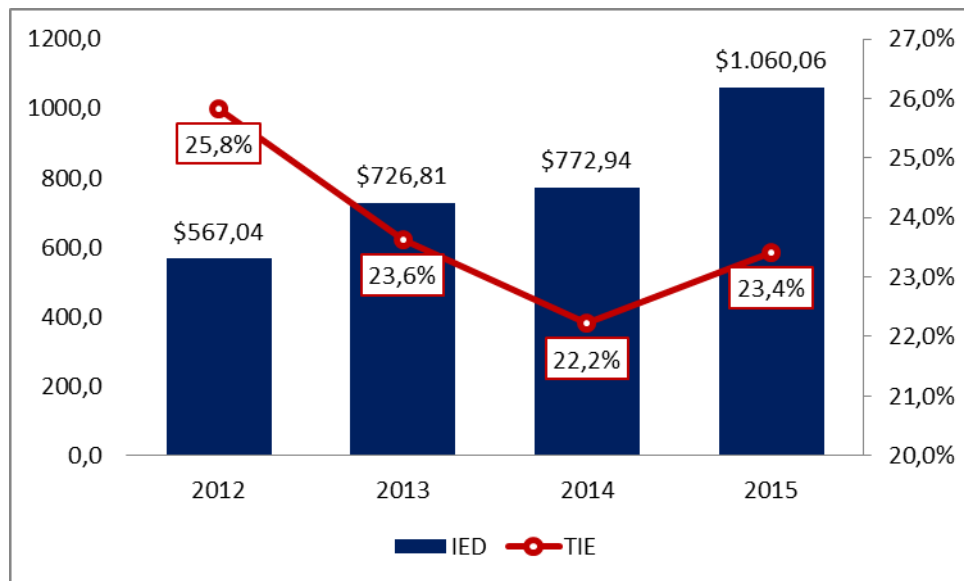
La evidencia presentada muestra que, a pesar de existir disminuciones en la tasa nominal del impuesto, la presión fiscal medida a través de la tasa impositiva efectiva se mantiene constante en el tiempo; en otros casos, esta tasa llega a ser mayor que la nominal. Esto se presenta cuando los gobiernos generan y aplican medidas que posibilitan el mantenimiento de la carga tributaria a las firmas, manteniendo de esta manera casi intacta su recaudación.

Tipo Impositivo Efectivo e Inversión Extranjera Directa

En esta subsección se pretende relacionar empíricamente al tipo impositivo efectivo, medido a través del impuesto a la renta para empresas, y la inversión extranjera directa. A lo largo de esta investigación, se ha hecho hincapié en la posibilidad de que la estructura tributaria de un país, pueda ser determinante en la decisión de las empresas extranjeras de escoger un país, como sede de sus inversiones; así como para justificar la deslocalización de empresas hacia otros países.

Gráfico 6. TIE e Inversión Extranjera Directa –Ecuador

(Montos en millones de dólares)



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Para el caso ecuatoriano, al analizar la estructura tributaria por impuesto a la renta (nominal y TIE) y la IED, podemos observar que en el 2012, año en el que Ecuador presenta la TIE más alta (25,2%), existe un decrecimiento de la inversión extranjera del 11,9%. Para el 2013 y 2014, años en los que disminuye la TIE hasta llegar casi al nivel de la tasa nominal, la IED creció en el país a una tasa promedio del 17,3%.

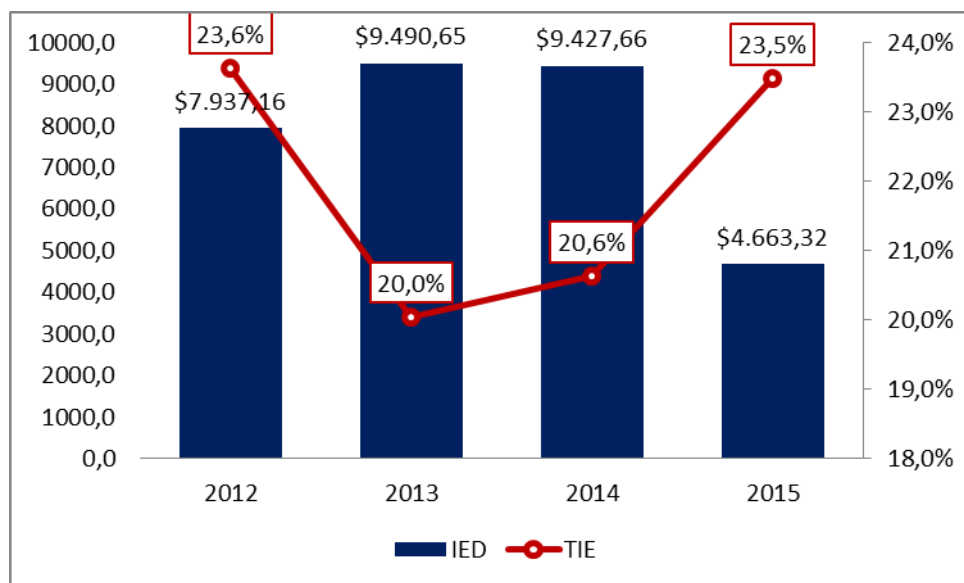
Tabla 7. Composición de la IED por rama de actividad económica -Ecuador

Rama de actividad económica / período	2012	2013	2014	2015
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	3%	3%	5%	5%
Comercio	15%	15%	19%	13%
Construcción	5%	9%	1%	0%
Electricidad, gas y agua	8%	4%	-1%	5%
Explotación de minas y canteras	40%	35%	89%	43%
Industria manufacturera	24%	19%	14%	20%
Servicios comunales, sociales y personales	0%	0%	2%	-1%
Servicios prestados a las empresas	7%	16%	3%	17%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	-2%	-1%	-32%	-3%
TOTAL	100%	100%	100%	100%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Hasta aquí, los datos analizados presentan concordancia. Sin embargo, para el 2015 aumenta la TIE y crece la inversión extranjera a una tasa del 37,1%, analizando los datos del Banco Central. Esto se podría explicar debido a la diversificación de la composición de la inversión extranjera. *Explotación de minas y canteras* disminuye su participación del 89% al 43%, debido a un crecimiento en *electricidad, gas y agua, industria manufacturera y servicios prestados a las empresas*.

Gráfico 7. TIE e Inversión Extranjera Directa –Chile
(Montos en millones de dólares)



Fuente: Banco Central de Chile.

Para el caso chileno, las estadísticas de inversión extranjera directa presentan una tendencia negativa. En 2014 y 2015, años en los que aumenta la TIE, se presentan decrecimientos importantes de inversión foránea en Chile. Sin embargo, este mismo comportamiento se observa en el agregado de IED para América Latina, es decir, es una constante en la región.

Tabla 8. IED en América Latina (millones de dólares)

	2012	2013	2014	2015
América Latina	147238,6	142273,8	137535,7	128594,3
Chile	7937,2	9490,7	9427,7	4663,3
Ecuador	567,0	726,8	772,9	1060,1

Fuente: CEPAL.

Todos los datos mostrados en esta subsección podrían hacernos pensar que existe una relación entre la tasa impositiva efectiva por impuesto a la renta a empresas y la inversión extranjera directa. Sin embargo, es importante volver a recalcar que lo que se desea con este análisis es contrastar la incidencia de las reducciones de las tasas nominales del impuesto a la renta para empresas, para Ecuador y Chile, entorno a un escenario regional y mundial de

armonización tributaria entre los países, que permita una menor incidencia sobre la decisión de localización empresarial extranjera.

Análisis inferencial

Como se mencionó en el capítulo anterior, los puntos a evaluar en esta subsección son: identificar si existen diferencias internas de TIEs, para cada país, en el periodo 2012 a 2014. Constatar por año si existen diferencias de TIEs, entre Ecuador y Chile. Y comprobar si existen diferencias significativas entre los TIEs y la tasa nominal del impuesto a la renta, soportados por las empresas de Ecuador y Chile (Fernández, Martínez, & Álvarez, 2008).

En ese sentido, para el primer punto utilizamos:

- $H_0: TIE_{2012} = TIE_{2013} = TIE_{2014} = TIE_{2015}$
- $H_1: \text{Cualquier } TIE_i \neq TIE_j \quad \forall i, j = 2012, 2013, 2014, 2015$

Tabla 9. Test de Kruskal-Wallis de contratación de TIEs para Ecuador y Chile

País	Chi2	P
Chile	21,244	0,0001
Ecuador	13,732	0,0033

Autor: José Cañar.

La hipótesis nula se rechaza al 5% para Ecuador y Chile, lo que indica que no existe estabilidad interna de los TIEs a lo largo de los 4 años analizados. Esto también implica que los TIEs no están relacionados con las tasas nominales del impuesto a la renta, es decir, no siguen una tendencia (positiva o negativa). Por ejemplo, para Ecuador la tasa nominal se reduce hasta llegar al 22% donde se estabiliza desde el 2013; sin embargo sus TIEs no guardan esa misma estabilidad.

En Chile, de forma similar, la tasa nominal del impuesto a la renta se presenta estable (20%) hasta el 2013 y recién, en el 2014 y 2015, aumenta en 1 y 2,5 puntos porcentuales, sin embargo, su TIE tampoco presenta algún tipo de estabilidad.

El siguiente punto tiene la finalidad de medir si existen, en cada uno de los años del periodo, diferencias significativas entre los TIEs de Ecuador y Chile.

En ese sentido, la hipótesis nula a utilizar es:

- $H_0: TIE_{Ecuador} = TIE_{Chile}$
- $H_1: \text{Cualquier } TIE_i \neq TIE_j \quad \forall i, j = Ecuador, Chile$

Tabla 10. Test de Kruskal-Wallis de contrastación de TIEs para cada año

Año	Chi2	P
2012	16,873	0,0001
2013	14,855	0,0001
2014	4,282	0,0385
2015	0,104	0,7476

Autor: José Cañar

Los datos presentados en la tabla 10 dan muestra de dos escenarios diferentes: el primero, en donde la hipótesis nula se rechaza del 2012 al 2014; y, el segundo, en el que no se rechaza para el 2015. Esto quiere decir que durante los años del primer escenario podrían haberse generado movimientos de empresas (IED), debido a las diferencias significativas de los TIEs, cruzando con resultados anteriores. Esto significa que Chile, en esos años, se mostraba como más *atrayente* para la inversión. Sin embargo, para el 2015, no se rechaza la hipótesis nula, lo que significa que un inversor podría escoger cualquiera de los dos países, y evaluar otro tipo de variables que justifiquen tal o cual decisión.

Finalmente, para la constatación del tercer punto, se utiliza la *prueba t* y la siguiente hipótesis nula:

- $H_0: TIE_{ij} = TINominal \quad \forall i = 2012, 2013, 2014, 2015 \text{ y } \forall j: Ecuador, Chile$
- $H_1: TIE_{ij} \neq TINominal \quad \forall i = 2012, 2013, 2014, 2015 \text{ y } \forall j: Ecuador, Chile$

Tabla 11. Prueba *t* para contrastar la igualdad de TIEs en relación con las tasas nominales (significancia bilateral)

	2012	2013	2014	2015
Ecuador	0,0094	0,1125	0,8261	0,1898
Chile	0,0012	0,9426	0,6045	0,2295

Autor: José Cañar.

La tabla 11 está formada por datos provenientes de la aplicación de la prueba *t*, para cada año, dentro de cada país. Los resultados son claros: en ambos países, se rechaza la hipótesis nula al 5%, únicamente en el 2012. Esto quiere decir que, desde el 2013, no se presentan diferencias significativas entre la TIE y la tasa nominal por impuesto a la renta.

Es importante recordar, que sólo Chile presentó en el 2014 una tasa impositiva efectiva menor a la tasa nominal. Ecuador siempre presenta una TIE superior a su tasa nominal, lo que implica que el sistema tributario ha desarrollado mecanismos para mantener un nivel de recaudación similar, a pesar de que nominalmente existan disminuciones en la tasa.

Para complementar estos resultados, a continuación se presenta la correlación entre las diversas variables que han sido consideradas en el análisis. Para ello se han tomado datos trimestrales del Ecuador para el período 2012 a 2015.

Tabla 12. Correlación IED

	IED/PIB	lnIED	TIE	lnPIB	lnIR	lnFBKF	IR/PIB	FBKF/PIB	Competitividad
IED/PIB	1.000								
lnIED	0.936*	1.000							
TIE	0.136	-0.254	1.000						
lnPIB	0.227	0.323	-0.898*	1.000					
lnIR	-0.036	0.107	-0.216	0.307	1.000				
lnFBKF	0.226	0.283	-0.365	0.301	-0.073	1.000			
IR/PIB	-0.083	0.002	-0.067	0.138	0.956*	-0.228	1.000		
FBKF/PIB	0.186	0.259	-0.185	0.117	-0.132	0.97*	-0.277	1.000	
Competitividad	0.172	0.272	-0.944*	0.916*	0.214	0.238	0.082	0.051	1.000

Nota: Las variables consideradas son: la IED sobre el PIB y el logaritmo neperiano (ln) de la IED, la TIE en tantos por ciento, el ln del PIB, del Impuesto a la Renta y la FBKF, los ratios IR/PIB y FBKF/PIB y el índice de competitividad obtenido del Foro Económico Mundial). El * muestra las correlaciones que son significativas al 95%.

Se puede observar como existe una correlación negativa entre IED (tanto como porcentaje del PIB como en logaritmos¹⁴) y TIE aunque no es significativa estadísticamente. En realidad

¹⁴ Se calcularon logaritmos para normalizar las series

la IED no parece tener una correlación significativa con ninguna de las variables tomadas en cuenta. Sin embargo, la TIE si presenta una fuerte correlación negativa con el $\ln(\text{PIB})$, es decir, la Tasa Impositiva Efectiva disminuye al incrementar el PIB, lo que estaría mostrando que los incrementos en el resultados contables de las empresas antes de impuestos no van acompañados por un mayor impuesto a la renta.

Para reforzar el análisis vamos a realizar un análisis de regresión de las series temporales donde la variable dependiente es la IED¹⁵ y las independientes son la TIE en tantos por ciento, el \ln del PIB, del Impuesto a la Renta y la FBKF, las ratios IR/PIB y FBKF/PIB y el índice de competitividad obtenido del Foro Económico Mundial).

Tabla 13. Regresión de series temporales

				Num. de obs =	16	
				F(7, 8) =	1.46	
				Prob > F =	0.3016	
				R-squared =	0.1986	
				Root MSE =	0.67294	
lnIED	Coef.	Std. Err. robusto	t	P>t	Intervalo de	Confianza 95%
Tie	0.19	0.46	0.42	0.685	-0.8679598	1.26
Ln(pib)	3.52	9.54	0.37	0.722	-18.47946	25.52
Ln(ir)	0.13	0.64	0.20	0.845	-1.34482	1.60
Ln(fbkf)	-1.41	4.43	-0.32	0.759	-11.63361	8.82
Ir/pib	-0.11	0.65	-0.17	0.873	-1.608719	1.39
Fbkf/pib	0.15	0.33	0.45	0.668	-0.6095216	0.90
Competitividad	1.72	3.05	0.56	0.589	-5.309943	8.74
Constante	-51.20	180.38	-0.28	0.784	-467.1649	364.76

Autor: José Cañar

El modelo explica casi el 20% de la variación en IED; sin embargo, ninguna de las variables consideradas llega a ser significativa estadísticamente. El efecto medio de la TIE sobre la IED es positivo, pero su intervalo de confianza es muy elevado (-0.8679 y 1.26) lo que hace difícil llegar a la conclusión de que existe un efecto positivo directo de la TIE sobre la IED.

¹⁵ Se realizaron regresiones con diversas variables de IED, siendo el logaritmo de la IED la que presentó mejores resultados.

Sin embargo, si observamos indirectamente que la IED ha podido influir positivamente en la FBKF y en el PIB como se observa en las regresiones siguientes, acercándose a una significatividad estadística del 90%, esto, unido al resultado observado en la tabla de correlaciones, nos podría dar una vinculación indirecta entre la IED y la TIE.

Tabla 14. Resultados .reg lnplib, rob

Linear regression			Number of obs = 16		
			F(1, 14) = 2.92		
			Prob > F = 0.1095		
			R-squared = 0.0513		
			Root MSE = .06119		
	Robust				
Lnplib	Coef.	Std. Err.	T	P> t	[95% Conf. Interval]
iedplib	.0214488	.0125508	1.71	0.110	-.0054699 .0483675
_cons	16.97446	.0239583	708.50	0.000	16.92308 17.02585

Autor: José Cañar

Tabla 15. Resultados .reg lnfbkf iedpibb, rob

Linear regression			Number of obs = 16		
			F(1, 14) = 2.74		
			Prob > F = 0.1201		
			R-squared = 0.0509		
			Root MSE = .27188		
	Robust				
Lnfbkf	Coef.	Std. Err.	T	P> t	[95% Conf. Interval]
iedpibb	.094876	.057315	1.66	0.120	-.0280524 .02178043
_cons	7.902481	.0744107	106.20	0.000	7.742886 8.062077

Autor: José Cañar

CAPÍTULO IV CONCLUSIONES

La presente tesis ha tenido como objetivos determinar la existencia de diferencias significativas de las Tasas Impositivas Efectivas entre Ecuador y Chile durante el periodo 2012-2015 y cómo esto podría suponer un factor que podría condicionar la inversión

extranjera directa recibida en ambos países. Asimismo se ha buscado comprobar las diferencias importantes que se presenten entre las TIEs de las empresas de cada país, en relación a su tipo impositivo nominal.

En el marco teórico se presentaron diversas teorías que ponen en evidencia que la política fiscal afecta a la tasa de crecimiento de la renta per cápita. El tamaño del sector público, así como la composición de sus ingresos y egresos, afectan el crecimiento de largo plazo de los países. Respecto a los ingresos, la tasa impositiva podría tener un efecto no lineal sobre el crecimiento del output per cápita, lo que nos hace pensar que existe una tasa impositiva óptima que maximiza dicho crecimiento y que está relacionada con la participación del capital en la economía. Respecto a los egresos, las inversiones públicas deben ser prioritarias para los gobiernos, ya que son las que compensan la reducción en el ahorro privado causada por la disminución en la renta disponible después de aplicar los impuestos. Además, un crecimiento de la renta per cápita en el largo plazo se garantiza a través de la aplicación de impuestos no distorsionadores, como base para la financiación de gastos públicos productivos. Es entonces necesaria una política tributaria que permita el crecimiento económico, pero tomando en cuenta las realidades de cada país. Es claro, que no existe una receta específica que permita el crecimiento económico. Finalmente se puede apreciar que un impuesto sobre las utilidades empresariales no afecta el nivel de inversión (monto), pero sí repercute sobre la *decisión* de invertir en tal o cual lugar, lo que puede producir una competencia entre países, de tributos a la *baja*, llevando a un equilibrio con poca recaudación y baja provisión de bienes y servicios públicos. Por eso, los gobiernos, se han encontrado históricamente en una disyuntiva: por un lado, crear estrategias que permitan la atracción de inversión nacional y extranjera, que a su vez genere empleo y crecimiento económico; y, por otro lado, cobrar impuestos que ayuden a solventar necesidades de obra pública. Estos dos elementos parecen ser excluyentes, pero el análisis muestra a las claras que puede existir una relación “ganar-ganar” para el Estado y las empresas siempre y cuando los análisis de los inversionistas arrojen una “compensación” vía bienes y servicios públicos, a su gasto por pago de impuestos.

El análisis empírico consistió en un análisis descriptivo de sistema tributario ecuatoriano enfocado al impuesto a la renta sobre las empresas y su comparación con el sistema tributario Chileno, comparando las tasas impositivas nominales con la Tasa efectiva media y parcial en ambos países y posteriormente buscando demostrar que existe una relación causal entre estas diferencias y la atracción de IED a ambos países a través del Test Kruskal-Wallis.

En el análisis descriptivo se presentaron datos sobre la evolución del sistema tributario ecuatoriano desde que, en enero de 2007, asume la Presidencia de la República el Economista Rafael Correa, quien con un discurso sobre el “socialismo del siglo XXI” en materia tributaria fundamenta sus acciones en los siguientes lineamientos: fortalecimiento institucional del Sistema de Rentas Internas; aumento del cobro de impuestos, a través de la persecución a la evasión; priorización de los impuestos directos sobre los indirectos y proteccionismo tributario para el desarrollo de la industria nacional. Las reformas, al respecto del impuesto a la renta en Ecuador, se basaron en una reducción de la tasa, del 25% al 22%, el endurecimiento de las sanciones y controles por parte del SRI, y la creación de nuevos reglamentos correspondientes al cálculo y uso del crédito tributario, anticipo del impuesto, etc. La importancia de la recaudación tributaria como fuente de ingresos estatales ha sido innegable en el país. A partir de 1999 los impuestos componen más del 50% de los recursos que ingresan a las arcas del Gobierno Central. Para la etapa de 2007 a 2015, el promedio de representación de la recaudación de impuestos en el total de ingresos estatales corresponde al 57,7%, indicando de esta manera que es necesario y adecuado, contar con un sistema tributario eficiente, que garantice la entrada de recursos al Estado; sin que esto quiera decir que se deben crear más impuestos, sino más bien, que se generen y apliquen mecanismos que permitan minimizar, por ejemplo, la evasión.

A continuación presentamos las principales conclusiones que se derivan de esta investigación, relacionadas con las hipótesis planteadas al inicio de esta Tesis:

Hipótesis 1: La tasa impositiva efectiva (TIE) nos indica que, en la realidad, existe una variación mínima de la carga tributaria por impuesto a la renta que soportan las empresas ecuatorianas y chilenas en el tiempo.

- El análisis de la tendencia que siguen la Tasa Nominal y la Tasa Impositiva Efectiva por impuesto a la renta para Ecuador, en el periodo 2012 – 2015, muestra que TIE es superior a la tasa nominal en cada uno de los años del periodo analizado. Esto quiere decir que la carga tributaria que soportan las empresas es superior a la *oficial*. Esto se debe a que existen otros mecanismos, aplicados por el Sistema tributario, que permiten *sacar* más dinero a las empresas; por ejemplo, uno de esos mecanismos podría ser el anticipo del impuesto a la renta.
- Para el caso de Chile, la curva que representa a la tasa nominal responde a los lineamientos aprobados en la última reforma tributaria, aprobada en Chile, en donde, entre otras cosas, se persigue el aumento del impuesto a la renta, del 20% al 27%, gradualmente hasta el año 2018.

Cuando se analiza la Tasa Impositiva Efectiva y la IED:

- Para el caso ecuatoriano, en el 2012, año en el que Ecuador presenta la TIE más alta (25,2%), existe un decrecimiento de la inversión extranjera del 11,9%. Para el 2013 y 2014, años en los que disminuye la TIE hasta llegar casi al nivel de la tasa nominal, la IED creció en el país a una tasa promedio del 17,3%. Hasta aquí, los datos analizados presentan concordancia. Sin embargo, para el 2015 aumenta la TIE y crece la inversión extranjera a una tasa del 37,1%, analizando los datos del Banco Central. Esto se podría explicar debido a la participación de la IED por sector: en ese año crece la inversión en *explotación de minas y canteras*, pero disminuye en *electricidad, gas y agua e industria manufacturera*. Es decir, debido a lo especial del sector y sus montos de inversión, de forma general, aparece un crecimiento de la IED al 2015.
- Para el caso chileno, las estadísticas de inversión extranjera directa presentan una tendencia negativa. En el 2014 y 2015, años en los que aumenta la TIE, se presentan decrecimientos importantes de inversión foránea en Chile; mientras que para el 2013, cuando la TIE es idéntica a la tasa nominal, existe crecimiento de la inversión, aunque no del mismo nivel del presentado en el 2012.

Hipótesis 2: Las diferencias de las TIEs de Ecuador frente a Chile, son mínimas, determinando de esta manera que el impuesto a la renta no es un factor preponderante de movilización de inversiones.

- Durante los años 2012 a 2015 podrían haberse generado movimientos de empresas (IED), debido a las diferencias significativas que presentan los TIEs de Ecuador y Chile. Cruzando con resultados anteriores, esto significa que Chile, en esos años, se mostraba como más *atrayente* para la inversión. Sin embargo, para el 2015 no se rechaza la hipótesis nula, lo que significa que un inversor podría escoger cualquiera de los dos países y evaluar otro tipo de variables que justifiquen tal o cual decisión.

Hipótesis 3: Existen diferencias significativas entre el TIE y el impuesto a la renta nominal.

- En Ecuador y Chile, desde el 2013 no se presentan diferencias significativas entre la TIE y la tasa nominal por impuesto a la renta. Es importante recordar que sólo Chile presentó en el 2014 una tasa impositiva efectiva menor a la tasa nominal. Ecuador siempre presenta una TIE superior a su tasa nominal, lo que implica que el sistema tributario ha desarrollado mecanismos para mantener un nivel de recaudación similar, a pesar de que nominalmente existan disminuciones en la tasa.

BIBLIOGRAFÍA

Acuña, E. (15 de Marzo de 2015). *Universidad de Puerto Rico*. Obtenido de <http://math.uprm/edu/~edgar>

- Agostini, C., & Jalile, I. R. (2009). Efectos de los Impuestos Corporativos en la Inversión Extranjera en América Latina. *Latin American Research Review*, 84-108.
- Arrijoja, A. (2000). *Derecho Fiscal*. México.
- Barro, R. (1990). Government spending in a simple model of endogenous growth. *Journal of Political Economy*, S103-S125.
- Benitez, M. (2010). *Manual Tributario*. Loja: UTPL Editorial.
- Cabezas, M. (2010). *Análisis de los efectos económicos de los impuestos en el Ecuador*. Quito: UTPL.
- Campos, N. (2003). *El principio de capacidad contributiva en los sistemas tributarios de México y España*. Puebla: Universidad de las Américas Puebla.
- Castro, L., Aguiar, V., & Sáenz, M. (2012). *Análisis de la reforma tributaria en el Ecuador, 2001-2012*. CEPAL.
- Cesaratto, S. (2006). Endogenous economic growth: a new approach. *Cambridge Journal of Economics*, 69-83.
- Constituyente, A. N. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito.
- Delgado Rivero, F., & Salinas Jiménez, J. (2008). Impuestos y crecimiento económico: Una panorámica. *Revista Asturiana de Economía*, 9-30.
- Delgado, F., & Salinas, J. (2010). *Impuestos y crecimiento económico: una panorámica*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- Doménech, R. (2004). Política Fiscal y Crecimiento Económico. En F. d. Vasco-Navarras, *Crecimiento y Competitividad, Bases del Progreso Económico y Social*. Valencia.
- Fernández, E., Martínez, A., & Álvarez, S. (2008). La Presión Fiscal por Impuesto sobre Sociedades en la Unión Europea. *Documento de trabajo*. Oviedo, España: Fundación de las Cajas de Ahorros.
- Flores Zavala, E. (1946). *Elementos de Finanzas Públicas Mexicanas*. México D.F.
- Flores Zavala, E. (1995). *Finanzas Públicas Mexicanas*. México D.F: Porrúa.
- Gujarati, D. (1997). *Econometría Básica*. Santafé: McGraw-Hill Interamericana S.A.

- Guzmán Chávez, A. (2000). *Las fuentes endógenas del crecimiento económico*. México D.F, México: Universidad Autónoma Metropolitana-Izlapalapa.
- Guzmán Chávez, A. (s.f.). *Las fuentes endógenas del crecimiento económico*. México D.F, México: Universidad Autónoma Metropolitana-Izlapalapa.
- Jiménez, F. (2010). *Crecimiento Económico: Enfoques y Modelos*. Lima: Cartolan.
- Larraín, F., & Sachs, J. (2002). *Macroeconomía en la economía global*. Buenos Aires: Pearson Education.
- Lucas, R. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 3-42.
- Margain Manautou, E. (1979). *Introducción al estudio del Derecho Tributario Mexicano*. México D.F: Porrúa.
- Melgen, M., & Melgen, D. (2003). *El Análisis Económico de los impuestos*. Distrito Nacional de Santo Domingo, Santo Domingo, República Dominicana.
- Molina, A., Amate, I., & Guarnido, A. (2011). ¿Qué motiva la presión fiscal? *Extoikos*, 53-56.
- Musgrave, R. (1959). *The theory of public finance: A study in public economy*. American Finance Association.
- Myles, G. (2009). Economic growth and the role of taxation - Theory. *Economics Department Working Paper*.
- Pacheco, L. (2013). *Política Económica. Sus elementos en la economía política*. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Paz y Miño, J. (2015). *Historia de los impuestos en Ecuador*. Quito.
- Rodríguez, O. (2000). *Estado y mercado en el economía clásica*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Romer, P. (1986). Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy*, 1002-1037.
- Rosas, A., & Santillán, R. (1962). *Teoría General de las Finanzas Públicas y el Caso de México*. México D.F.

Ruiz de Castilla Ponce de León, F. (2009). Las clasificaciones de los tributos e impuestos. *Actualidad Empresarial*, I-2.

Ruiz de Castilla Ponce de León, F. J. (2009). Las Clasificaciones de los Tributos e Impuestos. *Actualidad Empresarial*, I1-I3.

Ruiz-Huerta, J. (2011). Tendencias de la fiscalidad en Europa: la armonización fiscal y el futuro de la Unión. *ICE*, 73-78.

Sistema Nacional de Rentas Internas. (14 de Enero de 2014). Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>

Stiglitz, J. (2000). *La economía del sector público*. Barcelona: Antoni Bosch.

Terceroc. (20 de Abril de 2011). Obtenido de www.terceroc.blogspot.es/tags/DERECHO