
La incidencia económica del impuesto sobre sociedades: aproximaciones metodológicas y evidencia empírica internacional (*)

José M. Domínguez Martínez y Carmen Molina Garrido

Resumen: Este trabajo tiene por objeto abordar el estudio de la incidencia del impuesto sobre sociedades en una doble vertiente: en primer lugar, se repasan los principales enfoques metodológicos utilizados para su análisis teórico; en segundo lugar, se ofrece una visión panorámica de la evidencia empírica acumulada en el ámbito internacional. Asimismo, se efectúan una serie de consideraciones acerca de las aproximaciones metodológicas en el campo de la incidencia impositiva.

Palabras clave: Impuesto sobre Sociedades; Incidencia impositiva.

Códigos JEL: H220, H250.

1. Introducción

Si, como proclamara Goldscheid, en su conocida sentencia popularizada por Schumpeter (1918), “el presupuesto es el esqueleto del Estado privado de todas las ideologías engañosas”, podría decirse que la incidencia impositiva es el aparato que aporta una visión certera de rasgos y detalles que permanecen ocultos en una primera impresión. Si la aplicación de los impuestos, aparte de su función esencial de financiación del presupuesto público, es de gran trascendencia desde la triple perspectiva de la asignación, la distribución y la estabilización, el conocimiento de dónde recae finalmente su carga tributaria es absolutamente crucial. Por ello, resulta ciertamente llamativo que una cuestión tan relevante permanezca encapsulada en un restringido círculo de economistas altamente especializados, completamente al margen del debate social y político. En cierta manera, es como si, para el tratamiento de una enfermedad, el médico se preocupara simplemente por la vía de acceso del medicamento prescrito al enfermo, desatendiendo las repercusiones en el conjunto de su organismo, sus relaciones con el entorno y los posibles cambios en las pautas de comportamiento.

El grado de sorpresa no decae, sino que se acentúa, cuando comprobamos la importancia que la incidencia impositiva tuvo en la fase de construcción de la doctrina económica, e incluso el relieve que, en el

debate público, alcanzó en algunos países hacia mediados del siglo diecinueve¹. Tan solo las enormes dificultades para encontrar una respuesta clara, inequívoca y generalizable a la pregunta clave de quién acaba soportando la carga de los impuestos puede ayudar a explicar el soslayo de esta cuestión, lo que no impide constatar un hecho irrefutable: en tanto no se disponga de un adecuado conocimiento de la incidencia económica de los impuestos, la conducción de la política impositiva es como pilotar una nave desprovista de instrumentos de navegación.

Ahora bien, en descargo de los pilotos, no puede dejar de señalarse que las dificultades intrínsecas de elaborar unas hojas de ruta fiables son de tal magnitud que en modo alguno puede esperarse a disponer de ellas para ponerse en marcha.

Uno de los impuestos para los que se plantean los mayores retos para determinar la incidencia es el impuesto sobre sociedades. Después de décadas de numerosas investigaciones, basadas en diferentes enfoques metodológicos y centradas en escenarios diversos, la controversia sigue abierta. Aunque hay algunos puntos de coincidencia, persisten notorias divergencias en cuanto al alcance efectivo del tributo sobre

(*) Este artículo fue objeto de publicación con anterioridad en EdufiAcademics como Working Paper 24/2022.

¹ Vid. Keen y Slemrod (2021, cap. 7).

los grupos de agentes económicos que pueden verse afectados.

E, incluso, la propia justificación de la existencia del impuesto sobre sociedades y, en su caso, la forma de articulación de la relación con el impuesto sobre la renta de las personas físicas, se muestran, en la práctica, altamente dependientes de la percepción existente acerca de la incidencia de aquél. Los efectos económicos originados por la aplicación del impuesto sobre sociedades juegan, asimismo, un papel de primer orden en la determinación de la incidencia (Bird y Wilson, 2016, págs. 6-7).

El presente trabajo tiene por objeto abordar el estudio de la incidencia del impuesto sobre sociedades en una doble vertiente: en primer lugar, se repasan los principales enfoques metodológicos utilizados para su análisis teórico; en segundo lugar, se ofrece una visión panorámica de la evidencia empírica acumulada en el ámbito internacional. Asimismo, se efectúan una serie de consideraciones acerca de las aproximaciones metodológicas en el campo de la incidencia impositiva.

2. Enfoques metodológicos para el análisis de la incidencia del impuesto sobre sociedades: una visión panorámica

Desde el punto de vista teórico, dos son las aproximaciones básicas al estudio de la incidencia de la imposición, el análisis de equilibrio parcial, y el análisis de equilibrio general. El análisis de equilibrio parcial destaca por su sencillez, lo que puede hacerlo especialmente útil en ciertos casos, y aporta conclusiones de amplio alcance de gran trascendencia, en particular, respecto a la irrelevancia del lado del mercado sobre el que se aplican los impuestos, y al papel de las elasticidades de la oferta y de la demanda como vías de escape de la carga tributaria. Sin embargo, la aplicación del enfoque de equilibrio general es algo consustancial a una figura impositiva como el impuesto sobre sociedades, de tanta trascendencia en el circuito económico. Harberger (1962) lo expresaba de manera palmaria: “Está claro que un impuesto tan importante como el impuesto sobre sociedades, y que tiene ramificaciones en tantos sectores de la economía, debe ser analizado en términos de

equilibrio general en vez de en términos de equilibrio parcial”.

El análisis de equilibrio parcial había sido la metodología predominante en el estudio de la incidencia del impuesto desde su introducción en 1909². Sin embargo, su carácter fragmentado, su naturaleza cualitativa, y la ausencia de un marco teórico global, orientó la investigación, tal y como señala Gravelle (2010), hacia nuevos métodos de análisis empírico. De esta forma, Krzyaniak y Musgrave (1963) protagonizaron una vía de aproximación al campo de estudio que, sin embargo, quedó relegada por la falta de robustez de los resultados alcanzados, en favor de un marco teórico de equilibrio general que ha combinado tres rasgos básicos: su carácter interinstitucional, intersectorial e intertemporal.

Este marco de equilibrio general encuentra como referencias iniciales a Harberger (1962) y a Mieszkowski (1967). Este último considera la existencia de dos sectores, el sector societario (A), sobre el que recae el impuesto, y el sector no societario (B). Supone, además, que existe libre movilidad de los factores trabajo y capital. La aplicación de un impuesto parcial en el sector societario desencadena una serie de efectos, a raíz de la elevación del coste del capital³: a) un efecto producción, concretado en una menor producción en el sector A; b) como resultado de lo anterior, se liberan recursos productivos (capital y trabajo) del sector A, que buscarán acomodo en el sector no gravado (B); c) en función de la intensidad relativa de uno u otro factor, el efecto sobre sus precios será mayor o menor; d) un efecto sustitución de capital por trabajo en el sector A, que reducirá el precio relativo del capital, que, en función de la intensidad relativa de los factores, vendrá a reforzar o a contrarrestar el impacto en el precio relativo del capital antes señalado.

Pero el auténtico pionero en la aplicación de modelos de equilibrio general, convirtiéndose en una referencia inicial de primer orden, ha sido Harberger (1962). Este

² Un análisis detallado de los supuestos en los que se fundamenta este análisis puede consultarse en Paredes (1989)

³ Vid. Rosen y Gayer (2014, págs. 316-318).

autor contempla un marco simplificado de una economía cerrada integrada por dos sectores, el societario y el no societario, en el que hay una completa movilidad y una perfecta sustituibilidad entre trabajo y capital. En el primero, tras la introducción del impuesto, se generan los mencionados efectos producción y sustitución. El impuesto encarece el producto del sector gravado, disminuye la cantidad demandada de factores, y origina desplazamientos hacia el otro sector. El efecto sustitución tiende, igualmente, a propiciar movimientos intersectoriales. Cuando se alcanza un nuevo equilibrio, el rendimiento neto del capital será el mismo en toda la economía⁴, los consumidores soportarán un mayor precio en el sector gravado, y, asimismo, pueden verse afectados los trabajadores. La forma precisa en la que la carga se reparte entre propietarios del capital, consumidores y trabajadores, la llamada “tricotomía tradicional” depende, en formas complicadas, de las elasticidades de demanda, de las elasticidades de sustitución entre trabajo y capital, y de las intensidades relativas de los factores en cada sector (Stiglitz y Rosengard, 2015).

Tras una detallada exposición del modelo y de diversas variantes, Harberger (1962, pág. 236) concluye que “el capital probablemente soporta casi toda la carga del impuesto”⁵. De esta manera, Harberger (2008, pág. 303) venía a cuestionar esa “tricotomía tradicional” mencionada anteriormente. Harberger (2008, pág. 304) sostiene que “quizás el principal conocimiento que emergía de [su] análisis era que el hecho de que el capital soportara el 100 por cien de la carga del impuesto sobre sociedades *no* era un caso límite improbable... sino más bien un resultado situado en algún lugar intermedio del rango plausible de resultados”⁶. Esta conclusión fue confirmada por investigaciones subsiguientes (Joint Committee on Taxation, 2013) y, como

destaca Gravelle (2010), durante años, resistió en gran medida la incorporación de numerosas modificaciones en los supuestos subyacentes al modelo, si bien tales ajustes se hicieron generalmente en el contexto de una economía cerrada⁷.

Es con la introducción de una economía abierta en el modelo, cuando se impulsa el traslado de la carga del impuesto desde el capital al trabajo, al estar dotado éste de una menor movilidad, y dada la posibilidad en manos de los propietarios del capital de evitar el impuesto desplazando las inversiones a otros países. El propio Harberger (2008, págs. 304-305) se refiere a la “revolución de la economía abierta”, aunque reivindica la validez del marco de una economía cerrada. Frente a la pretendida invalidación de estos modelos a efectos prácticos, defiende que “es mucho mejor concebir el caso de una economía cerrada cuando se aplica un incremento o una reducción de los tipos del impuesto sobre sociedades en muchos países de forma casi simultánea, en tanto que el modelo de economía abierta sirve para rastrear las consecuencias de los cambios de tipos en solo un país”⁸.

A pesar de esta mayor movilidad del capital, no se percibe, entre los estudios disponibles, un consenso claro acerca del grado en el que la carga fiscal se traslada al trabajo⁹. Ahora bien, ni siquiera existe acuerdo a la hora de valorar los resultados de la evidencia empírica. Así, por ejemplo, en la revisión efectuada en HMRC/HMT (2013) se concluye inicialmente que la incidencia del impuesto sobre sociedades recae principalmente en el trabajo, para dejar constancia, posteriormente, de que, según una oleada reciente de estudios, el capital soporta una mayor proporción de la carga impositiva incluso en presencia de movilidad del capital. En este mismo sentido, se manifiesta Clausing (2012), quien detalla cinco razones que provocarían escepticismo

⁴ Vid. Harberger (1962, pág. 219), y Rosen y Gayer (2014, págs. 435-436).

⁵ Esta categórica conclusión expresada en este trabajo seminal no impide que éste se asocie a otras interpretaciones. Así, por ejemplo, Exbrayat y Geys (2016) se centran en el impacto negativo sobre los salarios, en tanto la oferta de capital no sea completamente inelástica.

⁶ Cursiva en el texto original.

⁷ No obstante, Atkinson y Stiglitz (1980, pág. 178) exponen una serie de razones por las que el tratamiento seguido en el modelo de Harberger puede ser engañoso.

⁸ “Nótese -había señalado anteriormente Harberger (2006, pág. 35)- que, pensando en el mundo real, no hablo de ningún país como una economía cerrada. Pero el mundo en su conjunto, por supuesto, lo es”.

⁹ Una reseña de estos trabajos se efectúa en Gravelle (2010).

respecto a las afirmaciones de que el trabajo soporta una gran parte de la carga del impuesto en una economía global. Esta misma autora entiende que la mayoría de los estudios sobre la incidencia del impuesto basados en modelos de equilibrio general, pese a la extensa variedad de variables económicas que utilizan, no tienen en cuenta diversos factores importantes (Clausing, 2012). En esta línea, Auerbach (2005) amplía notablemente las perspectivas de análisis, tomando en consideración aspectos como el análisis dinámico, el riesgo, la política financiera de la empresa o la estructura de producción, entre otros.

Más recientemente, el análisis se ha extendido con la aplicación de una nueva visión de la incidencia del impuesto sobre la propiedad, que distingue entre la existencia generalizada de dicha figura impositiva y los efectos diferenciales (de “accisa”) asociados a las desviaciones respecto a un tipo de gravamen de referencia. Bajo este enfoque, más del 90% de la carga del impuesto sobre sociedades debe ser atribuida al capital (Gravelle, 2010).

3. La incidencia económica del impuesto sobre sociedades: evidencia empírica

El debate sobre la incidencia del impuesto sobre sociedades sigue abierto. La ambigüedad en las conclusiones obtenidas a partir del marco teórico convierte al análisis empírico en una alternativa para tratar de aclarar esta cuestión. En este sentido, tal y como se señalaba en Valle (1970), “la única posibilidad de intentar una clarificación entre estas posiciones es la realización de trabajos empíricos que enfrenten las conclusiones lógicas de cada hipótesis con la realidad, para intentar colegir el acuerdo o desacuerdo de los hechos con las hipótesis previamente formuladas”. En este apartado se lleva a cabo un repaso de la evidencia empírica acumulada más significativa (cuadro 1).

Tal y como mencionamos en el epígrafe anterior, el análisis empírico de la incidencia en el impuesto sobre sociedades toma como referencia inicial el trabajo de Krzyzaniak y Musgrave (1963), quienes, mediante la formulación de una ecuación de regresión lineal, obtuvieron como resultado un grado de traslación del impuesto a los consumidores superior al 100%. Según

Paredes (1989), la inconsistencia de estos resultados, respecto al marco teórico de maximización de beneficios en un contexto de economía competitiva, llevó al desarrollo de otras formulaciones como las de Hall (1964) y Gordon (1967), quienes, a partir de modelos y supuestos diferentes, mostraban grados de traslación del impuesto considerablemente inferiores.

A partir del trabajo de Harberger (1962), surgieron numerosas investigaciones que modificaban elementos del modelo en un marco de economía cerrada. Y aunque los resultados obtenidos eran dispares, tal y como señala Gravelle (2010), ninguna de esas investigaciones descartó la posibilidad de que, bajo supuestos ampliamente razonables, el capital soportara una gran parte de la carga fiscal de las empresas. Esas modificaciones se concretaron en la alteración del número de sectores considerados (Shoven, 1976), en la incorporación al modelo de la incertidumbre (Batra, (1975), Ratti y Shome (1977a, 1977c), y Baron y Forsythe (1981)), en la consideración de un tercer factor productivo (Ratti y Shome, 1977b), de bienes intermedios (Bhatia, 1981), o de retornos variables a escala (Parai, 1988).

Posteriormente, la introducción del supuesto de economía abierta dio lugar, desde el punto de vista aplicado, al inicio de lo que Dwenger et al. (2017) denominaron dos vías de estudio por las que el impuesto de sociedades podía ser trasladado al trabajo: la incidencia indirecta y la incidencia directa. La incidencia indirecta estaba sustentada en el modelo de Harberger, siendo su objetivo prioritario examinar el efecto de los desplazamientos en los flujos de capital internacionales de forma que la carga fiscal empresarial pasase del capital al trabajo. La directa, por el contrario, estaba centrada en estudiar los efectos del impuesto sobre sociedades directamente en los salarios mediante la negociación salarial.

Inicialmente, los trabajos más destacados en la vía de la incidencia indirecta han sido los de Grubert y Mutti (1985), Gravelle y Smetters (2006), Randolph (2006), y Harberger (2008). Los resultados más importantes de la investigación de

Grubert y Mutti (1985)¹⁰ muestran que, con una movilidad perfecta del capital, el 14% de la carga fiscal de las empresas recae sobre el capital nacional, aumentando este porcentaje a medida que disminuye esa movilidad. El trabajo de Gravelle y Smetters (2006) concluye que, en presencia de una sustituibilidad imperfecta de productos entre países, el trabajo soporta menos del 70% de la carga. Randolph (2006), por su parte, simula un modelo de equilibrio general bajo el supuesto de que el stock de capital mundial es fijo y que Estados Unidos representa el 30% de ese capital mundial. Conforme a estos supuestos, el autor estima que el trabajo soporta el 70% del impuesto de sociedades estadounidense. Finalmente, en lo que Gravelle (2011) denomina “ejercicio ilustrativo de incidencia”, Harberger (2008) obtiene inicialmente como resultado que el 130% de la carga del impuesto recae sobre el trabajo nacional. Su ejercicio supone que la carga mundial del impuesto de sociedades recae sobre todo el capital, y que una cuarta parte de la carga mundial sobre el capital se soporta inicialmente en el plano nacional¹¹. Así, estableciendo una reducción de 1 punto porcentual en el rendimiento del capital a escala mundial, las intensidades relativas del capital en los sectores gravados y no gravados alteran la carga impositiva nacional sobre el trabajo de forma significativa. Posteriormente modifica el supuesto de que los bienes manufacturados nacionales y extranjeros son homogéneos, observando una reducción en la proporción del impuesto que recae sobre el trabajo, que se traslada a los consumidores a través de un aumento diferencial de los precios de los productos. Esta carga sobre los consumidores se asigna al capital y al trabajo nacionales en proporción a su participación en el ingreso. Con estos ajustes, la parte del impuesto sobre el capital y el trabajo nacionales disminuye, aunque de forma más drástica para el trabajo nacional.

De esta forma, también desde el punto de vista aplicado, en esta vertiente indirecta se ha mantenido el debate sobre la incidencia

¹⁰ Estos autores miden la incidencia del impuesto sobre el capital nacional y en manos de residentes en Estados Unidos.

¹¹ Su ejercicio está referido a la economía de Estados Unidos.

del impuesto. No obstante, de las numerosas investigaciones realizadas pueden identificarse, según Joint Committee on Taxation, (2013, pág. 4), dos puntos de consenso: i) que la carga del impuesto sobre sociedades recae en gran medida sobre individuos nacionales, y, por tanto, el impuesto tiene un impacto sobre el bienestar de tales individuos; y ii) que la carga del impuesto no es soportada íntegramente por los propietarios del capital, sino que es compartida entre éstos y los trabajadores, en proporciones sujetas a controversia. Esta última afirmación también es compartida por Clausing (2012), quien señala que los resultados obtenidos de las principales investigaciones son sensibles a una serie de parámetros clave, además de estar sustentados en modelos no rigurosos respecto al mecanismo de equilibrio general. McBride (2013), por su parte, sintetiza las razones de la incidencia sobre el trabajo: i) complementariedad del capital y del trabajo como factores de producción; ii) estabilidad de las participaciones del trabajo y del capital en la renta nacional, cuyo crecimiento se reduce por la imposición del capital; iii) mayor sensibilidad del capital a los impuestos; iv) disminución de los salarios ligada al menor crecimiento económico derivado de la imposición del capital.

En los últimos años han tomado un mayor protagonismo las investigaciones de incidencia directa mediante estudios econométricos, entre los que cabe destacar los de Desai et al. (2007), Arulampalam et al. (2012), Hasset y Mathur (2015), Exbrayat y Geys (2016), Entin (2017) y Fuest et al. (2018). Desai et al. (2007) utilizan una muestra de 4 años de filiales de empresas multinacionales estadounidenses en países de la OCDE, y estiman el grado en que los propietarios del capital y del trabajo comparten la carga del impuesto, bajo el supuesto de que la carga total es compartida entre ambos factores. Sus resultados sugieren que entre el 45 y el 75% de la carga del impuesto es soportada por el trabajo. Arulampalam et al. (2012) se basan en un conjunto de microdatos de más de 55.000 empresas en 9 países europeos y constatan que, por cada aumento de 1 dólar en la recaudación del impuesto de sociedades, el salario medio anual de las empresas

disminuye en 0,49 dólares. También resulta significativo el trabajo de Hasset y Mathur (2015), quienes, en un estudio de 66 países a lo largo de 25 años, encuentran evidencia de que un aumento de un 1% en el tipo del impuesto sobre sociedades lleva a una disminución del 0,5% en los salarios. Estos autores se apoyan en la evidencia empírica obtenida para defender la rebaja del impuesto como vía para la potenciación de los salarios. En el plano teórico, esgrimen como argumento que la menor carga impositiva empresarial lleva a las empresas a dotar de más y mejores herramientas a los trabajadores que, de esta manera, resultan más productivos. Según Exbrayat y Geys (2016), las empresas trasladan su carga fiscal sobre los trabajadores a través de menores salarios. Si bien, sorprendentemente, la incidencia del impuesto sobre sociedades sobre los salarios es decreciente con el poder de negociación relativo de los trabajadores respecto a las empresas.

Cuadro 1. Evidencia empírica internacional de la incidencia del impuesto sobre sociedades.

Autores	Muestra	Periodo	Resultados
Grubert y Mutti (1985)	Diversas fuentes para variables relevantes	-	El 14% de la carga fiscal de las empresas recae sobre el capital nacional, aumentándose este porcentaje a medida que disminuye esa movilidad
Gravelle y Smetters (2006)	Diversas fuentes para variables relevantes	-	El trabajo soporta menos del 70% de la carga
Harberger (2006)	Supuestos	-	La parte del impuesto sobre el capital y el trabajo nacionales disminuye, aunque de forma más drástica para el trabajo nacional
Randolph (2006)	Aplicación numérica con supuestos razonables para EEUU	-	El trabajo soporta el 70% del impuesto de sociedades estadounidense
Felix (2007)	Muestra de 30 países	1979-2002	Un aumento de 10 puntos porcentuales en los impuestos hace caer los salarios brutos medios anuales en un 7%
Desai et al. (2007)	Filiales de empresas multinacionales estadounidenses en países de la OCDE	1989; 1994; 1999; 2004	Entre el 45 y el 75% de la carga del impuesto es soportada por el trabajo
Carrol (2009)	50 estados de EEUU	1970-2007	Por cada dólar de aumento en los ingresos del IS estatal y local, se puede esperar que los salarios caigan aproximadamente 2,5 dólares
Felix y Hines (2009)	Encuesta Current Population Survey	2000	Por cada aumento de 1 dólar en los ingresos del IS, el salario medio de los trabajadores del sector privado caerá 0,49 céntimos
Dwenger et al. (2011)	Todos los trabajadores en nómina de la seguridad social en Alemania	1998-2006	Un incremento en los ingresos del IS de 1 euro, reduce el salario 0,47 euros
Arulampalam et al. (2012)	Datos de 55.082 empresas situadas en 9 países europeos	1996-2003	Una subida de 1 dólar en el impuesto, reduce el salario 49 céntimos

Bauer et al. (2012)	Muestra con datos de 597.711 individuos	1995-2004	La incidencia del IS tiene efectos distributivos. La elasticidad de los salarios respecto al impuesto oscila entre el -0,28 y -0,46
Liu y Altshuler (2013)	Datos correspondientes a 41 industrias	1982; 1992; 1997	El trabajo puede estar soportando una parte considerable de la carga fiscal de las empresas (40%-80%). Considera solo efectos inmediatos
Moore et al. (2014)	Empresas de 41 países	1996-2005	Efecto salarial significativo y positivo. Dudas acerca de la robustez de los resultados
Suarez Serrato y Zidar (2014)	Panel de datos para 490 grupos condados americanos	1980-2012	Las estimaciones de referencia sitúan aproximadamente el 40% de la carga en los propietarios de empresas, el 25-30% en propietarios de las tierras y el 30-35% en los trabajadores
Hasset y Mathur (2015)	66 países	1981-2005	Un aumento de un 1% en los tipos del IS lleva a una disminución del 0,5% en los salarios
Ebrahimi, P. y Vaillancourt, F. (2016)	Muestra de datos a nivel individual de la Canada's Labour Force Survey	1998-2013	Un aumento del 1% en el tipo del IS reduce el salario por hora (ajustado a la inflación) entre un 0,15% y un 0,24%, dependiendo de la especificación del modelo
Exbrayat y Geys (2016)	Conjunto de datos de 24 países de la OCDE	1982-2007	Las empresas trasladan su carga fiscal a los trabajadores a través de salarios más bajos. La incidencia del IS en los salarios nacionales disminuye con el poder de negociación relativo de los trabajadores en relación con las empresas
Fuest et al. (2016)	Panel de datos de municipios alemanes	1993-2012	Los trabajadores soportan aproximadamente la mitad de la carga fiscal del IS
Entin (2017)	National income account data	-	La carga del impuesto es soportada por el capital y por el trabajo, con porcentajes 50%-50%

Fuente: Elaboración propia.

Entin (2017) lleva a cabo un amplio y detallado repaso de los modelos teóricos y empíricos aplicados recientemente para el estudio de la incidencia del impuesto sobre sociedades, y concluye que el trabajo soporta una gran parte de la carga impositiva, que cifra entre el 50% y el 70% del total. La consideración de efectos relacionados con los rendimientos empresariales extraordinarios lleva a fijar el reparto de la carga entre capital y trabajo en una relación de 50%-50%. Finalmente, Fuest et al. (2018), a partir de un análisis centrado en un periodo de 20 años en Alemania, concluyen que los trabajadores soportan en torno a la mitad de la carga impositiva total¹².

Por último, debemos señalar otras líneas de investigación menos exploradas, como las que estudian el impacto del impuesto sobre la localización de las empresas (Giroud y Rauh, 2019), o los trabajos empíricos que han examinado los efectos de los cambios en el impuesto sobre los precios al consumidor, como el de Baker et al. (2020), que obtienen evidencia en el sentido de que pueden soportar aproximadamente un 31% de la carga.

4. Enfoques metodológicos para el análisis de la incidencia del impuesto sobre sociedades: algunas consideraciones

Una primera cuestión a abordar, que en muchas ocasiones tiende a pasar desapercibida, concierne al alcance de la propia noción de incidencia económica. Aun cuando las definiciones usuales se centran en el montante de la carga tributaria, realmente los estudios de la incidencia van mucho más allá, e incorporan todo tipo de efectos económicos originados a raíz de la aplicación de un impuesto. A este respecto, no deja de ser altamente llamativo que, en el marco de un trabajo dedicado a ampliar el rango de análisis, y en el apartado de conclusiones, Auerbach (2005) ponga de relieve que “la recaudación tributaria del impuesto sobre sociedades no se equipara con la incidencia de dicho impuesto, ni siquiera en su conjunto”.

Así, un primer y simple repaso de los factores condicionantes de la incidencia económica del referido impuesto nos ofrece, de entrada, un repertorio bastante nutrido a tener en cuenta (cuadro 2): i) mercados; ii) sectores; iii) factores; iv) productos; v) marco temporal; vi) marco de la economía; vii) efectos económicos; viii) exceso de gravamen; ix) condiciones relativas al riesgo; x) dimensión económica del país; xi) impuesto; xii) recaudación; xiii) factores empresariales. En este sentido, en Valle (1973) se ofrecía una síntesis panorámica de los elementos condicionantes de la traslación del impuesto atendiendo a trabajos teóricos y empíricos, centrandó el análisis teórico en cinco puntos fundamentales que “están en el centro de cualquier formulación que intente con un mínimo de generalidad explicar los posibles efectos sobre los precios de un impuesto sobre la renta de sociedades” (Valle, 1973). Estos cinco elementos abordaban las distintas formas del mercado y sus imperfecciones, elementos del coste en la base imponible, la alteración de los costes salariales como consecuencia del impuesto, las reglas de comportamiento empresarial y de fijación de precios, y la falta de uniformidad del impuesto. En cuanto a los trabajos empíricos, se distinguía entre aquellos que estudian relaciones simples entre el impuesto y el tipo de rendimiento bruto o la proporción que el beneficio empresarial representa del valor añadido, y aquellos que establecen relaciones econométricas con base en series históricas o en un análisis simultáneo de la influencia de elementos diferenciales entre industrias y empresas. Cinco décadas más tarde, tanto el desarrollo teórico como la evidencia empírica disponible, no han hecho más que ampliar esos conjuntos de factores condicionantes.

La tipología del mercado en el que se introduce el impuesto ha tenido trascendencia en el estudio de la incidencia, incluso en los análisis tradicionales que mantenían que el impuesto no podía ser trasladado, sino que era absorbido por los propietarios de la empresa en forma de un menor rendimiento sobre el capital invertido o una reducción en la tasa de beneficio. Esta posición tradicional, tal y

¹² También puede verse Durante (2021).

como señala Paredes (1989), estaba sustentada entre otros supuestos, en un marco de competencia perfecta, planteándose, como única posible imperfección del mercado, el monopolio puro, con el que, además, se reafirmaría la postura de no traslación. La incorporación de otras formas de organización del mercado, con mecanismos de formación de precios diferentes, alteraría esta posición, dando lugar a la posible traslación del impuesto. En este sentido, en Valle (1970a) se destallaban, entre otros aspectos, la relación entre las formas del mercado y la traslación de un impuesto sobre el beneficio de las empresas.

El número de sectores considerados en el análisis, así como la tipología y características de los mismos, también adquieren protagonismo. A partir de la situación inicial definida en el modelo de Harberger de dos sectores productivos, el corporativo y el no corporativo, se despliegan distintas opciones que amplían el número de sectores considerados o la tipología de los mismos. Así, por ejemplo, en el análisis que desarrolla Shoven (1976), la ampliación del estudio a 12 sectores productivos, modifica notablemente los resultados del modelo de Harberger en cuanto al impacto del impuesto. También son diferentes las conclusiones atendiendo a si los productos son finales o, como en el estudio de Bathia (1981), intermedios y, sobre todo, en relación con el grado de sustitución entre ellos, especialmente si el marco de la economía es el abierto. La sustitución perfecta o imperfecta de productos a nivel internacional, al influir el impuesto en la demanda de los bienes, afecta a la capacidad del sector gravado de trasladar el capital al extranjero. Al igual que lo hará el tamaño del país y su capacidad para influir en los precios de los factores a nivel global, tal y como señala Gravelle (2010) en su análisis de factores condicionantes de la incidencia en el marco de una economía abierta.

Pero hay variables especialmente decisivas en este análisis sobre las que se establecen supuestos diferentes en los más importantes trabajos teóricos y aplicados. Entre ellas cabe destacar tres: los factores productivos, las condiciones empresariales,

y lo relativo al diseño y aplicación del propio impuesto. Respecto a los factores productivos, son numerosos los elementos identificados como condicionantes del traslado de la carga del impuesto: la tipología básica que diferencia entre capital y trabajo¹³ y diversas modalidades dentro de ellos, la oferta existente, sobre todo si el análisis es a corto o a largo plazo, su empleo o movilidad, la intensidad relativa con la que son utilizados o el grado de sustitución entre ellos. De hecho, las conclusiones fundamentales del modelo de Harberger (1962) parten de la consideración de distintos supuestos acerca de la intensidad relativa de los factores productivos y de una sustitución perfecta entre ellos. Las condiciones o factores empresariales también influyen en la traslación del impuesto, con elementos más tradicionales en el análisis como la discusión de las reglas de comportamiento empresarial y de fijación de precios, el planteamiento de objetivos distintos a la maximización de beneficios o la función de producción elegida puesto que, tal y como señala Valle (1970a), su naturaleza afecta a las participaciones de los factores en la producción, hasta la incorporación en décadas posteriores de aspectos como la estructura financiera de la empresa, el tamaño de la misma o la tipología de propietarios. Respecto al propio impuesto de sociedades, se ha cuestionado tanto la influencia que el diseño del impuesto tiene sobre la traslación, como su aplicación en la práctica. Así, y respecto al diseño, se discuten no sólo las propias características del impuesto, calificado en sus inicios como un impuesto general y uniforme¹⁴, sino

¹³ El trabajo de Ratti y Shome (1977b) añade la tierra como tercer factor productivo y analiza qué supuestos de elasticidad son necesarios para asegurar que el capital soporta el 100% de la carga del impuesto.

¹⁴ Tal y como señala Valle (1970a), “uno de los supuestos de partida de un impuesto general sobre los beneficios es el de uniformidad, en el sentido de que se supone que empresas con iguales beneficios tributan en igual medida. Esta igualdad de trato fiscal ampara, sin embargo, una posible desigualdad, puesto que empresas con iguales beneficios no se encuentran, de hecho, en igualdad de circunstancias, lo que conduce a que la aparente uniformidad del impuesto se trueque en una real discriminación entre las empresas”. La generalidad del impuesto también ha sido rebatida, al tratarse de un impuesto sobre la

también si el impuesto realmente grava los beneficios económicos, si su relación con el impuesto sobre la renta de las personas físicas debe ser de independencia o de integración, y las posibles vías teóricas de reforma que inciden, entre otros aspectos, en el tratamiento fiscal preferente a la financiación mediante deuda. Respecto a su aplicación, resultan relevantes para el análisis el tratamiento fiscal de las amortizaciones, el efecto de las desgravaciones por financiación ajena, las modificaciones en su normativa, y, en los últimos tiempos, el cumplimiento de las obligaciones tributarias y la necesaria coordinación internacional, derivada, entre otros motivos, de la extensión de la planificación fiscal agresiva.

renta de las sociedades, que, como su nombre indica, tiene un carácter de parcialidad.

Cuadro 2. Variables determinantes en el análisis de la incidencia del impuesto sobre sociedades.

Ámbito	Variables	
Mercados	Tipología	Competencia perfecta
		Monopolio
		Otras formas de mercado (monopsonio, oligopolio, etc.)
Sectores	Tipología	Corporativo/No corporativo; Comercial/No comercial
Factores	Tipología	Capital. Diferentes tipos de capital: naturalezas diferentes, antigüedad (nuevo, viejo)
		Trabajo. Mano de obra cualificada/Mano de obra no cualificada
		Otros factores: suelo
	Oferta	Elasticidad
		Fija/Variable
	Grado de sustitución / Elasticidad	Rango de valores para elasticidad de sustitución
	Movilidad	Perfecta/Imperfecta
	Intensidad relativa	Rango de valores para intensidad en su utilización
Empleo	Pleno empleo/ Desempleo	
Productos	Tipología	Finales
		Intermedios
	Grado de sustitución/Elasticidad	Sustitutos perfectos/Sustitutos imperfectos
	Demanda	Elasticidad

Marco temporal	Definición	Corto plazo
		Medio plazo
		Largo plazo
		Intergeneracional: propietarios actuales/futuros
Marco economía	Tipología	Abierta
		Cerrada
Efectos económicos	Propio mercado	Oferta total de capital
	Sobre otros Sectores/Agentes	Negociación salarial; poder de los sindicatos
	Impacto	Inmediato
		Segunda y sucesivas vueltas
Condiciones macroeconómicas	Inflación	
Exceso de gravamen	Identificación	Existencia/No existencia
	Cuantificación	Efecto de segundo orden
Condiciones relativas al riesgo	Contexto de riesgo	Certeza
		Riesgo
		Incertidumbre
Dimensión económica del país	Tamaño	País grande
		País pequeño

Impuesto	Diseño	Características del impuesto (uniforme, general)
		Relación IRPF
		Aspectos relacionados con residencia fiscal
		Líneas de reforma: ACE y CBIT
	Aplicación	Tratamiento fiscal amortizaciones
		Desgravaciones por financiación ajena
		Modificaciones/Continuidad normativa: cambios en tipos impositivos
		Cumplimiento de obligaciones/Evasión
		Planificación fiscal agresiva
		Coordinación internacional
Recaudación	Aplicación	Efectos sobre oferta/demanda agregada
Factores empresariales	Objetivo	Maximización beneficios presentes/futuros/Maximización de ventas/Ventajas netas
	Tamaño	Grande/Pequeña
	Estructura financiera de la empresa	Capital/Deuda
	Gestión empresarial	Papel de los incentivos
	Función de producción	Rendimientos constantes/Rendimientos variables
	Tipología de propietarios	Persona física, persona jurídica; actual, futuro

Fuente: Elaboración propia.

A mayor abundamiento, Harberger (2006, pág. 2) pone de relieve otra cuestión, habitualmente desapercibida, y que tiene una gran trascendencia práctica, hasta el punto de que “no podemos manejar la incidencia de un impuesto en un marco de equilibrio general sin conocer (o hacer supuestos al respecto) cómo se van a gastar los ingresos del impuesto, y qué otras distorsiones se considera que están presentes en la economía” (subrayado en el texto original). Esas otras distorsiones atenderían a los efectos económicos que el impuesto ocasiona en el propio mercado, y sobre otros sectores o agentes, desarrollándose en este sentido toda una rama de trabajos empíricos destinados a analizar la posible traslación del impuesto sobre el mercado de trabajo, los efectos sobre la negociación salarial y el poder de los sindicatos. Esos efectos económicos están condicionados, a su vez, por el marco macroeconómico en el que se desarrolla la economía, y el contexto de riesgo en el que se opere, y pueden resultar de un impacto inmediato o a muy corto plazo o mediante segundas y sucesivas vueltas, por lo que la dimensión temporal también resulta relevante. En este sentido, Auerbach (2006) amplió ese análisis temporal que tradicionalmente discutía entre el corto y el largo plazo, con la incorporación de una dimensión intergeneracional, planteando la necesidad de diferenciar entre propietarios actuales y propietarios futuros.

Además, en los análisis de la incidencia del impuesto sobre sociedades se interpreta como un impuesto sobre el capital, y se contempla que éste puede migrar a otros sectores no gravados por el impuesto sobre sociedades -lo que, en principio, deja sólo, en el ámbito nacional, al sector no societario, i. e., empresarios autónomos- a la búsqueda de una mayor rentabilidad.

Ahora bien, habría que tener en cuenta en qué medida ese tipo de supuestos se corresponde estrictamente con la realidad empresarial. De entrada, es obvio que el impuesto sobre sociedades grava el remanente de los ingresos generados por la actividad societaria después de atender el coste de los bienes y servicios intermedios, y de los recursos utilizados, salvo el de los recursos propios.

Bajo la hipótesis de que los recursos propios están invertidos en bienes de equipo, no queda en absoluto claro que una disminución del beneficio después de impuesto (BDI), como consecuencia del alza del impuesto sobre sociedades, lleve a una desinversión para recuperar fondos e invertirlos en otro sector, ni que tales activos se transfieran directamente. Por otro lado, la recuperación del capital en el sector gravado implica que ha de haber adquirentes dispuestos a la transacción y, por tanto, a invertir en dicho sector. Además, si baja el BDI en una sociedad, lo normal es que sus gestores traten de compensar esta situación, a través de distintas vías: encarecimiento de los precios de sus bienes y servicios; atenuación de las subidas salariales; disminución de plantilla; revisión de precios pagados a proveedores.

Parece claro que, aunque dependiendo de las condiciones de los mercados en que se opere, la incidencia del impuesto sobre sociedades se extiende más allá de los propietarios del capital financiero. En caso de que no fuera factible llevar a cabo ninguna de las referidas fórmulas, los inversores querrían salir del sector, si tienen fuera del mismo opciones con una rentabilidad superior. Ahora bien, esa eventual salida pasa por que haya otros inversores dispuestos a entrar, probablemente a un precio inferior, a fin de garantizarse su objetivo de rentabilidad efectiva.

A la vista de lo expuesto, a tenor de la enorme diversidad de escenarios que se pueden dar en la realidad, la multiplicidad de factores condicionantes, y la heterogeneidad de las aproximaciones metodológicas, que dejan abierto un considerable margen de los efectos económicos a tener en cuenta, resulta ciertamente difícil generalizar de antemano alguna conclusión acerca de la incidencia económica del impuesto sobre sociedades. Los grandes contrastes existentes entre muchas de las estimaciones empíricas no vienen sino a corroborar lo anterior. La especificación de las condiciones y los supuestos específicos del marco de análisis adquiere, pues, una importancia crucial. En este contexto, es difícil no suscribir la conclusión alcanzada por Keen y Slemrod (2021, pág. 168): “Al final del día,

los resultados son altamente dependientes de supuestos en gran medida no contrastados”.

Como tampoco, un tanto paradójicamente, medio siglo después, la recogida en Valle (1970, pág. 284), en la que señalaba que “pese a su importancia cuantitativa y cualitativa en los modernos sistemas fiscales, la incidencia del Impuesto de Sociedades sigue siendo hoy, sin perjuicio de los esfuerzos econométricos realizados tan ‘enigmática’ como en los pioneros estudios de los años 50”.

Referencias bibliográficas

- Atkinson, A. B., y Stiglitz, J. E. (1980): “Lectures on Public Economics”, McGraw-Hill.
- Arulampalam, W.; Devereux, M.P. y Maffini, G. (2012): “The direct incidence of corporate income tax on wages”, *European Economic Review*, vol. 56 (6).
- Auerbach, A. J. (2006): “Who bears the corporate tax? A review of what we know”, *Tax Policy and the Economy*, vol. 20.
- Baker, S. R., Teng Sun, S., y Yannelis, C. (2020): “Corporate taxes and retail prices”, NBER Working Paper Series, WP 27058.
- Batra, R. (1975): “A general equilibrium model of the incidence of corporation income tax under uncertainty”, *Journal of Public Economics*, vol. 4 (4).
- Bathia, K. (1981): “Intermediate goods and the incidence of the corporation income tax”, *Journal of Public Economics*, vol. 16 (1).
- Bauer, T.K., Kasten, T. y Siemers, L.H. (2012): “Business Taxation and wages: evidence from individual panel data”, *Ruhr Economic Papers*, nº 0351.
- Bird, R. M., y Wilson, T. A. (2016): “The corporate income tax in Canada: does its past foretell its future?”, *The School of Public Policy, University of Calgary, SPP Research Papers*, vol. 9, nº 38.
- Carrol, R. (2009): “Corporate taxes and wages: evidence from the 50 states”, *Tax Foundation, working Paper*, nº 8.
- Clausing, K. A. (2012): “In search of corporate tax incidence”, *Tax Law Review*, vol. 65.
- Desai, M.A., Foley, F.C., y Hines, J.R. (2007): “Labour and capital shares of corporate tax burden: international evidence», *Harvard, mimeo*.
- Dwenger, N. ; Rattenhuber, P. y Steiner, V. (2017): “Sharing the burden? Empirical evidence on corporate tax incidence”, *German Economic Review*, vol. 20 (4).
- Durante, A. (2021): “Who bears the burden of corporation taxation? A review of recent evidence”, *Tax Foundation*, 10 de junio.
- Ebrahimi, P. y Vaillancourt, F. (2016): “The effect of corporate income and payroll taxes on the wages of canadian workers”, *Vancouver, Frase Institute*.
- Entin, S. (2017): “Labor bears much of the cost of the corporation tax”, *Special Report*, nº 238.
- Exbrayat, N., y Geys, B. (2016) : “Economic integration, corporate tax incidence and fiscal competition”, *The World Economy*, doi: 10.1111/twec.12323.
- Felix, A. (2007): “Passing the burden: Corporate tax incidence in open economies”, *Federal Reserve Bank of Kansas City, Regional Research Working Paper Series*, nº 07-01.
- Felix, A. y Hines, J. (2009): “Corporate taxes and union wages in the United States”, *NBER Working Papers*, nº 15263.
- Fuest, C. ; Peichl, A., y Sieglösch, S. (2018): “Do higher corporate taxes reduce wages? Micro evidence from Germany”, *American Economic Review*, vol. 108, nº 2.
- Giroud, X. y Rauh, J. (2019): “State taxation and the reallocation of business activity: evidence

- from establishment-level data”, *Journal of Political Economy*, vol. 127, nº3.
- Gordon, R.J. (1967): “Incidence of corporation income tax”, *American Economic Review*, septiembre.
- Gravelle, J. C. (2010): “Corporate tax incidence: review of general equilibrium estimates and analysis”, Congressional Budget Office, Washington, D. C., Working Paper 2010-03.
- Gravelle, J.C. (2011): “Incidencia del impuesto de renta a las sociedades: revisión y análisis de las estimaciones de equilibrio general”, *Revista de Economía Institucional*, vol. 13, nº 24, pp. 153-191.
- Gravelle, J. C. y Smetters, K. (2006): “Does the open economy assumption really mean that labor bears the burden of a capital income tax?”, *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*, *Advances in Economic Analysis and Policy*, nº 6(1).
- Grubert, H. y Mutti, J. (1985): “The taxation of capital income in an open economy: the importance of resident-nonresident tax treatment”, *Journal of Public Economics*, vol. 27 (3).
- Hall, CH. (1964): “Direct shifting of the corporation income tax in manufacturing”, *American Economic Review*. Papers and proceeding, mayo.
- Harberger, A. C. (1962): “The incidence of the corporation income tax”, *The Journal of Political Economy*, vol. LXX, nº 3.
- Harberger, A. C. (2006): “Corporation tax incidence: reflections on what is known, unknown and unknowable”, Conference “Is it time for fundamental tax reform: the known, unknown, and unknowable”, James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University.
- Harberger, A. C. (2008): “The incidence of the corporation income tax revisited”, *National Tax Journal*, vol. LXI, nº 2.
- Hasset, K. A., y Mathur, A. (2015): “A spatial model of corporate tax incidence”, *Applied Economics*, 47:13.
- Hasset, K. A., y Mathur, A. (2016): “The cure for wage stagnation”, *Wall Street Journal*, 14 de agosto.
- Hedge, J. A. (2016): “The corporate income tax is most harmful for growth and wages”, *Tax Foundation*, 15 de agosto.
- HMRC/HMT (HM Revenue & Customs/HM Treasury) (2013): “Analysis of the dynamic effects of corporation tax reductions”, diciembre.
- Joint Committee on Taxation (2013): “Modeling the distribution of taxes on business income”, octubre.
- Keen, M., y Slemrod, J. (2021): “Rebellion, Rascals, and Revenue. Tax follies and wisdom through the ages”, Princeton University Press.
- Liu, L. y Altshuler, R. (2013): “Measuring the burden of the corporate income tax under imperfect competition”, *Oxford University Centre for Business Taxation Working Papers*, nº 1105.
- Moore, aus dem, N. Kasten, T. y Schmidt, C.M. (2014): “Do wages rise when corporate tax rates fall? Evidence from the german business tax reform 2000”, *Ruhr Economic Papers*, nº 0532.
- McBride, W. (2013): “JCT: corporate tax falls partly on labor”, *Tax Foundation*, 17 de octubre.
- Mieszkowski, P. (1967): “On the theory of tax incidence”, *Journal of Political Economy*, vol. 75, (3).
- Parai, A. (1988): “The incidence of corporate income tax under variable returns to scale”, *Public Finance*, 43 (3).
- Paredes Gómez, R. (1989): “La incidencia del impuesto sobre la renta de las sociedades”, *Documentos de trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*, ISSN-e 2255-5471 nº 32.
- Randolph, W. (2006): “International burdens of the corporate income tax”, *CBO Working Paper* nº 2006-09. Congressional Budget Office, Washington, D.C.
- Ratti, R. y Parthasarathi, S. (1977a): “On a general equilibrium model of the incidence of the corporation tax under uncertainty”, *Journal of Public Economics*, vol. 8 (2).
- Ratti, R. y Parthasarathi, S. (1977b): “The incidence of the corporation income tax: a long-run, specific factor model”, *Southern Economic Journal*, vol. 44 (1).
- Ratti, R. y Parthasarathi, S. (1977c): “The general equilibrium theory of tax incidence under uncertainty”, *Journal of Economic Theory*, vol. 14 (1).
- Rosen, H. S., y Gayer, T. (2014): “Public finance”, 10ª ed., McGraw-Hill.
- Schumpeter, J. A. (1918): “La crisis del Estado fiscal”; versión española, *Hacienda Pública Española*, nº 2, 1970.

Shoven, J.B. (1976): “The incidence and efficiency of taxes on income from capital”, *Journal of Political Economy* 84 (6).

Stiglitz, J. E., y Rosengard, J. K. (2015): “Economics of the public sector”, 4ª ed., Norton.

Suarez Serrato, J.C y Zidar, O. (2014): “Who benefits from state corporate tax cuts? A local labor markets approach with heterogeneous firms”, National Bureau of Economic Reserarch, Working Paper 20289.

Valle, V. (1970a): “La incidencia del impuesto sobre la renta de sociedades”, *Hacienda Pública Española*, nº 2.

Valle, V. (1970b): *El impuesto sobre la renta de sociedades: análisis de su incidencia*, Estudios del Instituto de Desarrollo Económico, Escuela Nacional de Administración Pública.

Valle, V. (1973): “La incidencia del impuesto sobre la renta de sociedades”, *Hacienda Pública Española*, nº 24-25.